

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 189 • ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2021 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

- Πλάτων και εθνική συνείδηση
- Επιλέξτε συνεργάτες «με μυαλό, όχι με τα πόδια»!
- Γνωρίστε το «Ιπποκράτειο» Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης
- Παραγωγή όλων των ασφαλιστικών εταιρειών

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΗ ΤΗΣ
ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ
Στο επίκεντρο η προστασία
του ασφαλισμένου!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



**ΠΑΝΤΑ ΗΘΕΛΑ ΝΑ ΞΕΠΕΡΝΑΩ
ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΜΟΥ, ΑΛΛΑ ΤΟ
ΑΝΕΒΑΛΛΑ ΣΥΝΕΧΩΣ.
ΣΗΜΕΡΑ, ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΑΛΛΗ ΜΕΡΑ.**

**Τόλμησε σήμερα ό,τι αφήνεις
για αύριο. Είμαστε μαζί σου.**

Ασφάλιση Υγείας Allianz

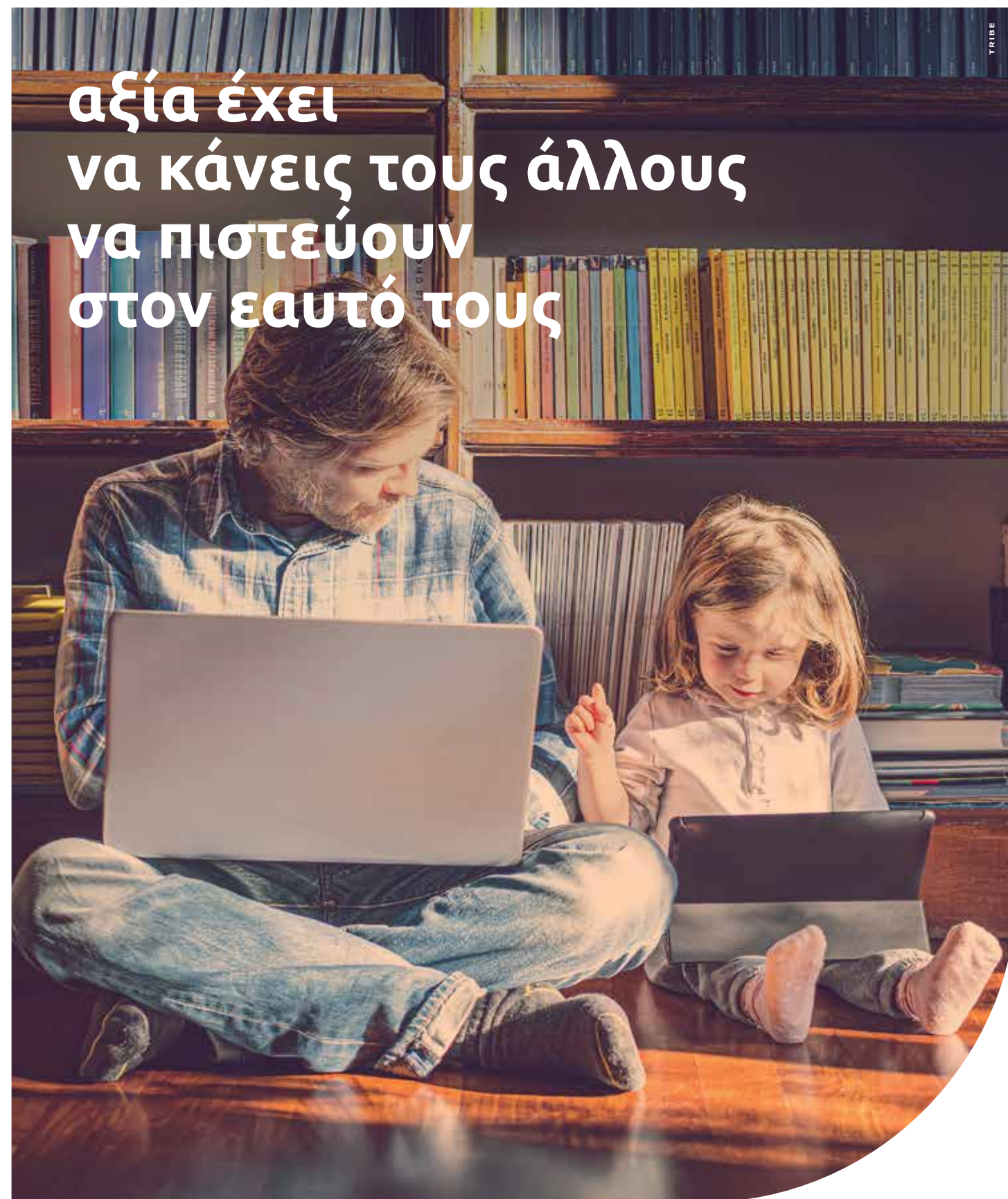
Συνέχισε να βάζεις υψηλούς στόχους έχοντας την ολοκληρωμένη προστασία και σιγουριά των προγραμμάτων νοσοκομειακής περίθαλψης **My Health**, εξωνοσοκομειακής φροντίδας **My Primary Care** και ιατρικής βοήθειας **Med24**.

Μάθε περισσότερα στο www.allianz.gr



#TolmiseSimera

Allianz 



**αξία έχει
να κάνεις τους άλλους
να πιστεύουν
στον εαυτό τους**

Πίσω από ό,τι έχει αξία για σένα
βλέπουμε όλα όσα μπορείς να καταφέρεις.

Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Nextdeal.gr

Για να μην χάνεις οπτικογράφημα *...

* Δημιούργημα κινούμενων
εικόνων με ήχο,
βιντεοσκοπημένο
σε μαγνητική ή ψηφιακή
ταινία (ή άλλο μέσο)
BINTEO

 SUBSCRIBE

#Nextdeal

 YouTube

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σχεδιάζουμε μαζί
το μελλοντικό σας
εισόδημα!

**Αναρωτιέστε πώς θα εξασφαλίσετε,
την ποιότητα ζωής σας,
τα χρόνια της συνταξιοδότησης,
το μέλλον των παιδιών σας,
τη δημιουργία σημαντικού κεφαλαίου στο μέλλον;**

Για κάθε μελλοντικό σας σχέδιο, είμαστε δίπλα σας για να σας βοηθήσουμε στην υλοποίησή του, με το ασφαλιστικό-επενδυτικό πρόγραμμα **Full [Life Plan]** της Εθνικής Ασφαλιστικής, που σας προσφέρει:

- Εύκολη σταδιακή συγκέντρωση κεφαλαίου μέσω τακτικών καταβολών.
- Ευελιξία σχεδιασμού επένδυσης,
 - με επιλογή διάρκειας και μηνιαίου ποσού επένδυσης (από 70€ για διάρκεια επένδυσης 15 έτη και άνω),
 - με επιλογή περιοδικότητας καταβολών και τρόπου είσπραξης του κεφαλαίου στη λήξη.
- Ασφαλιστική προστασία της επένδυσης, για την εξασφάλιση των αγαπημένων σας προσώπων.
- Υψηλού επιπέδου υπηρεσίες διαχείρισης, από τον διεθνή οίκο BNP Paribas Asset Management.
- Επιβράβευση συνέπειας με τη συμπλήρωση των 10 ετών και στη λήξη της επένδυσης για διάρκεια από 15 έτη και πάνω.

**Επενδύστε από σήμερα
σε ένα άνετο μέλλον με το Full [Life Plan]**

Ενημερωθείτε για τους όρους και τις προϋποθέσεις από τους κατάλληλα πιστοποιημένους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές μας, από τα καταστήματα της Εθνικής Ασφαλιστικής και της Εθνικής Τράπεζας καθώς και στο www.ethniki-asfalistiki.gr

Σημαντική επισήμανση: Η Εθνική Ασφαλιστική δεν παρέχει οποιαδήποτε μορφή εγγύηση για την απόδοση ή διατήρηση των επενδυόμενων ποσών στα Επενδυτικά τμήματα Κεφαλαίων.
Η επένδυση σε Κεφάλαια Οργανισμών Συλλογικών Επενδύσεων σε Κινητές Αξίες (ΟΣΕΚΑ) δεν έχει εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές.

☎ +30 2130318189 / 18189 / www.ethniki-asfalistiki.gr  facebook.com/ethnikiasfalistiki

Full
[Life Plan]

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ

ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 189 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2021

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197

IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90

IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»
αποστέλλεται τιμής ένεκεν στους
βουλευτές της ελληνικής Βουλής
και στους ευρωβουλευτές



twitter.com/
nextdeal_gr



facebook.com/
nextdeal.gr

ΕΚΔΟΤΕΣ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΠΙΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ,
ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,
ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΙΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,
ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ: ΠΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

ΙΝΤΕΡΝΕΤ: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10 Άρθρο Εκδότη
- 14 Συναισθηματικά
- 20 Ασφαλιστικό underwriting

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

- 30 Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ
Στο επίκεντρο η προστασία του ασφαλισμένου!

«ΙΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ» ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

96

- 40 Η κοινωνική, όπως και η ιδιωτική
ασφάλεια του πολίτη είναι
πρωταρχική ευθύνη της Πολιτείας
- 42 Η άγνωστη αβεβαιότητα της
μετά COVID-19 περιόδου και η
ασφαλιστική διοίκηση
- 44 Ισοβιότητα ετησίως ανανεούμενων
συμβολαίων
- 64 Οι δέκα μεγαλύτεροι ασφαλιστικοί
όμιλοι ως σύνολο μεγάλωσαν
περισσότερο το 2020
- 86 Του κόρακα το αυγό δεν βγάζει
περιστέρη! Μη δίνετε ψεύτικες
υποσχέσεις
- 88 Ασφαλιστικό MBA στην Ελλάδα από
το ΕΚΠΑ

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

- 50 Εθνική Ασφαλιστική
Ιστορικές μετοχικές αλλαγές εν
μέσω υψηλής κερδοφορίας
- 54 Eurolife FFH
Δημιουργεί υπεραξία
- 58 MetLife
Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών
και Star Agents

ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

- 68 Μέτρον άριστον και προσοχή
στο εσωτερικό μας παιδί!
- 70 Πόσο καλοί φίλοι είμαστε με το
μυαλό μας;

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ



46
ΜΑΡΙΟΣ
ΤΣΑΚΑΣ



110
ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΒΛΑΧΟΣ



90
ΕΥΔΟΚΙΑ
ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ



118
ΑΡΗΣ
ΠΛΑΣΤΗΡΑΣ



134
GIUSEPPE
ZORNO



100
ΗΛΙΑΣ
ΜΟΣΙΑΛΟΣ

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Επιλέξτε
επιτυχημένους
συνεργάτες
με μυαλό, «όχι με
τα πόδια»

72

Allianz
Επιβράβευσε τους
συνεργάτες της

60

Κοινωνική & Οικονομική Επίδραση

Το Ίχνος μας στον δρόμο προς τη Βιώσιμη Ανάπτυξη



Συνολική
συνεισφορά
στο ΑΕΠ



€352 εκατ.
προστιθέμενη
αξία

που αντιστοιχεί στο

0,19%
του ΑΕΠ
της Χώρας

Συνολική
συνεισφορά
σε Φόρους



€114 εκατ.
άμεσοι φόροι, ΦΚΕ,
έμμεσοι φόροι

που αντιστοιχούν στο

0,15%
των φορολογικών εσόδων
του Κράτους

Συνολική
συνεισφορά
στην Απασχόληση



4.655
συνολικές θέσεις
εργασίας

που αντιστοιχούν στο

0,12%
της συνολικής
απασχόλησης στην Ελλάδα

Πράξεις
συνεισφοράς
για την Κοινωνία



€360.000
οικονομική συνεισφορά
για κοινωνικές δράσεις

που αντιστοιχούν στο

1,64%
των κερδών προ φόρων
της Εταιρείας

- Γενικές Ασφαλίσεις
- Ασφαλίσεις Αυτοκινήτου
- Ασφαλίσεις Περιουσίας
- Οδική Βοήθεια
- Ασφαλίσεις Ζωής & Υγείας
- Σύνταξη
- Ιατρική Βοήθεια
- Συνεργεία Αυτοκινήτων
- Φυσικά Προϊόντα
- Φωτοβοηθαϊκά Συστήματα
- Αερομεταφορά
- Ασθενών
- VIP Επιβατών

Νοιαζόμαστε για σας!



ΕΔΡΑ: 15ο ΧΛΜ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, ΤΘ. 22402, Τ.Κ. 551 02 Τ. 2310 492.100, F. 2310 465.219

11.555

24ωρη τηλεφωνική γραμμή χωρίς χρέωση, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για ΠΑΡΟΧΗ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

www.intersalonica.gr • e-mail: company@intersalonica.gr

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**,
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
e-mail: evaggelos@spiroueditions.gr



Ας ξαναρχίσουμε από το Αλφάβητο, προσέχοντας την «ευθύνη»

Η κάθε στιγμή που ζούμε είναι η πρώτη ώρα του υπολοίπου της ζωής μας και ας τη γιορτάζουμε σαν πρώτη της Πρωτοχρονιάς, σαν πρώτη στη σχολική χρονιά, σαν πρώτη που ανοίξαμε δουλειά, κατάσταση ή γραφείο, σαν την πρώτη που μπήκαμε στο νέο μας σπίτι, σαν πρώτη βόλτα με το αυτοκίνητο, σαν πρώτο ραντεβού με το νέο ταίρι στον έρωτα ή στο γάμο, σαν πρωτόγνωρη ευχαρίστηση, σαν ανατολή ρόδινη, σαν πρώτο παιδί, κι ας πούμε Χρόνια Πολλά!

Πρώτη φορά στη Γη, στον κόσμο και στην Ελλάδα, ζήσαμε την πανδημία του κορωνοϊού και είδαμε και ακούσαμε, και σαν άτομα και σαν λαός στην Ελλάδα, πρωτόγνωρες εμπειρίες, που μας φόβισαν και μας γέμισαν περίσκεψη και επιφυλακτικότητα και ένα μούδιασμα στα όνειρα και στις

ελπίδες και στο άνοιγμα των φτερών μας, και τώρα που εδώ κι εκεί δειλές φωνές μιλάνε για νίκη με τα εμβόλια και ότι έρχεται το τέλος και ότι σιγά-σιγά ας ετοιμαζόμαστε να ξαναρχίσουμε τη ζωή, αν και δεν θα είναι όπως πρώτα!

Συνήθως λέμε «ας αρχίσουμε από το Άλφα»!

Ποιο είναι όμως το δικό μας Άλφα; Το ελληνικό «Άλφα»; Τι είναι τόσο σημαντικό για μας σήμερα;

Είναι το πρώτο γράμμα στο Αλφάβητό μας, που πολλοί λαοί αντέγραψαν σε όλη τη Γη! Που είναι το μεγαλύτερο περιουσιακό μας στοιχείο, πάνω από πλούτη, νομίσματα, χρυσό, στρατούς, όπλα, εδάφη, ιστορίες. Και είναι πάνω απ' όλα, γιατί περικλείει ιδέες, έννοιες, λόγο, πολιτισμό, οδηγίες ζωής, φιλοσοφίας, επιστήμης, παρακίνησης, πράξεως. Είναι έργο του Νου, που με αυτόν αποκτάς τα πάντα. Όσοι έχουν Νου, διά της νοήσεως πορεύονται και πάνε παντού



Το γαλλικό περιοδικό **L' EXPRESS**, τ. 2.611, 19 Αυγούστου 2001, αναφέρει στο εξώφυλλό του: «**Η Ελλάδα, της οφείλουμε τα πάντα, αλφάβητο, δίκαιον, δημοκρατία, θέατρον, αθλητισμόν, φιλοσοφία, μαθηματικά, ιατρική, ηθική, αστρονομία, τέχνη...**».



και πιο γρήγορα, επειδή «ουδέν ταχύτερον του νοός» και «...τη ουσία ων ενέργεια», όπως είπε ο Αριστοτέλης. Και μέσω του Νου και των Ιδεών, αποκτάς πλούτη.

Το Αλφάβητό μας σήμερα, με πρώτο γράμμα το Α, Άλφα, είναι το ελληνικό των προγόνων μας, που τα 24 γράμματα κατάφεραν να τα συνταιριάξουν έτσι, ώστε να περικλείουν συμπυκνωμένα νοήματα, έννοιες και να κάνουν λέξεις, και όλες μαζί την ελληνική γλώσσα, το «δενδρόν όπλον», κατά τους Ορφικούς Έγνους, και τη μάθηση που αυξάνει το μυαλό (μάθη = μάθησις φρένας αύξει, Εμπεδοκλής). Αυτές τις λέξεις, που στο ποίημα «Ο Μικρός Ναυτίλος» έκαναν τον ποιητή Οδυσσέα Ελύτη να γράψει: «Όταν άνοιξα τον οδηγό μου, κατάλαβα. Μήτε σχεδιαγράμματα, μήτε τίποτα. Μόνο λέξεις. Αληθιές λέξεις που οδηγούν μ' ακρίβεια σ' αυτό που γύρευα».

Οι έννοιες του Νου, που με τη φωνή φανερώνονται στους άλλους, εκφράστηκαν από Έλληνες που αντέγραψαν μιμούμενοι τους ήχους και θορύβους των ανθρώπων, των ζώων και δραστηριοτήτων. «Γράμμασι και συλλαβαίς τα πράγματα μεμνημένα, κατάδηλα γίνονται», είπε ο Πλάτων στον «Κρατύλο». Πιο πριν, ο Διονύσιος από τη Θράκη είχε πει: «Συλλαβή εστί σύλληψις συμφώνου(ων) μετά φωνήεντος(ων)». Οι Έλληνες είχαν Αλφάβητο με φωνήεντα, ενώ οι Φοίνικες μόνο σύμφωνα. Και ο Αριστοτέλης έγραψε: «Το μιμείσθαι σύμφυτον τοις ανθρώποις εστί», όπως το ίδιο είχε και ο Πλάτων: «Φύσει τα ονόματα είναι τοις πράγμασι».

Μιμήθηκαν οι Έλληνες την αλήθεια (έτυμον) της φύσεως και οδηγήθηκαν στην ετυμολογία των λέξεων, των ονομάτων, των ονομασιών, για να φτιάξουν Πολιτισμό και Επιστήμες, στην Ιατρική, στη Φυσική, στην Αστρονομία, στα Μαθηματικά, στη Φιλοσοφία. Έτσι, μέσω του Νου και της Επιστήμης, ήρθε πλούτος σε χώρες και λαούς.

Όνομα είναι κάθε λέξη, με την οποία δηλώνεται πρόσωπο ή ζώο ή πράγμα ή ιδιότης, με το **Νου**, που εντός έχει **έννοιες** (εν + νους) και εντός-εκτός **διάλογο** και **Πρόνοια** (προνοείν και **μετάνοια** (: αλλαγή σκέψεως) και **υπόνοια** (κρυμμένη σκέψη) και **παράνοια** (παραφροσύνη) και ο Νους κάνει τους **Ναούς** και **νέει** (πλήει με πηλοία) και **νεύει** (συμφωνεί) και

ναίει (κατοικεί) και **νέμει** (μοιράζει) και κάνει **αναμνήσεις** και **υπομνήσεις**, και με τη **Μνημοσύνη** διασώζει τα πάντα...].

Πολλά βρήκαν οι Έλληνες που έγραφαν Γραφή με γράμματα (γράμματα, επειδή εκαράσσοντο γραμμές σε πινακίδες ξύλου ή φύλλων δένδρων) από πολύ παλιά, πριν από τον Τρωικό Πόλεμο, όπως αναφέρει και ο Όμηρος. Λένε ότι ο Πυθαγόρας έδωσε στα γράμματα τη μορφή που ξέρουμε (ως γραφίστας) και ότι ο δάσκαλος του Ομήρου, Αθηναίος Προναπίδης, πρώτος τακτοποίησε τον τρόπο γραφής, όπως είναι ως σήμερα. Υπάρχει και μία παράδοση για τη γραμμή ευθύνης, που όταν οι δάσκαλοι μάθαιναν γραφή στα αρχαιοελληνόπουλα, τραβούσαν μια γραμμή ευθεία, που την έλεγαν «ευθύνη». Παρότρυναν τους μαθητές να γράφουν γράμματα και λέξεις από κάτω από και ως την ευθύνη, και όχι άτσαλα. Τότε ήταν ΥΠΕΥΘΥΝΑ (έγραφαν υπό την ευθύνη). Σε όσα τους ξέφευγαν τα γράμματα πάνω από τη γραμμή, τα ονόμαζε ΑΝΕΥΘΥΝΑ (άνω της ευθύνης). Η συμβολική σημασία ήρθε ως τις μέρες μας. Ο Ηρακλής, η Αντιγόνη, ο Θησέας, ο Μίνως (9000 π.Χ.) έγραφαν σε πινακίδες ελληνικές λέξεις.

Η μεγαλύτερη κληρονομιά στην ανθρωπότητα και στους Έλληνες ήταν το Αλφάβητο, και άτοπο είναι ακόμα και να ακούγεται ότι βαρβαρικοί λαοί έκαναν αλφαβητάρια. Αντέγραψαν ελληνικά αλφαβητάρια πολιτισμού οι άλλοι λαοί, με πρώτους τους Φοίνικες και τους Λατίνους, που αντέγραψαν οι Φοίνικες το Κρητικό Αλφάβητο του Μίνωα και οι Λατίνοι το Χαλκιδικό Αλφάβητο, που άποικοι της Κύμης μετέφεραν στην Ιταλία. Από το Ελληνικό, κατάγονται ακόμα το Ετρουσκικό, το Κυριλλικό, το Ρουνικό, το Φρυγικό, το Λυδικό, το Αρμενικό κ.ά.

Αυτό είναι το Άλφα μας, ο πολιτισμός μας, και αυτή η συνοριακή γραμμή αμύνης. Όχι το Αιγαίο ή η Αλβανία. Το Αλφάβητο, που περικλείει στα «σύνορά» του όλο τον Πολιτισμό, «δείγματα» του οποίου υπάρχουν σε όλα τα μούσεία του κόσμου. Πλησιάζουν ακόμα και με αυτά πολλοί στο Λούβρο, στη Νέα Υόρκη, στην Αγγλία, στη Γερμανία.

Τώρα που ξαναξεκινάμε, ας το θυμηθούμε κι ας το υπενθυμίσουμε με εκδόσεις βιβλίων αρχαίων φιλοσόφων, που μπορούν ασφαλιστικές εταιρείες και Τράπεζες, ως χορηγοί, να προωθήσουν στην ελληνική και στην αγγλική. Ο πρόεδρος της Ένωσης κ. Σαρηνγιάννης, η Τράπεζα της Ελλάδος, οι διευθυντές αθηνοδαιών ασφαλιστικών εταιρειών κ.λπ. Καλό θα κάνουν. Παντού. Και σε Κινέζους, σε μουσουλμάνους, Γερμανούς, Γάλλους, Ιταλούς, Άγγλους κ.λπ., που ήρθαν ή μένουν στην Ελλάδα, με κριτήριο κάποιες μετοχές εταιρειών ή τίτλους ιδιοκτησίας «δανεικούς»...

Το Αλφάβητο του πολιτισμού μας πουλάει ακόμα. Έχει μέσα του χρήμα και ανάπτυξη που θα έρθει εκρηκτική μετά την πανδημία!

Ας αρχίσουμε από το άλφα!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



Προστασία στη ζωή, Φροντίδα στην **Υγεία**,
Ασφάλεια για ένα καλύτερο **αύριο**



ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ



www.cnpzois.com

CNP ΖΩΗΣ Μ.Α.Α.Ε.

Λεωφόρος Συγγρού 162-166, ΤΚ: 17671 Καλλιθέα

τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414

email: cnpzois@cnpgreece.com

ΔΕΝ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ
ΑΠΛΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ.
**ΕΜΠΝΕΟΥΜΕ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ.**

Αυτή είναι η δουλειά μας.

Γι' αυτό είμαστε περήφανοι που
αναδειχθήκαμε **ΠΡΩΤΗ ΓΙΑ 4Η ΣΥΝΕΧΗ
ΧΡΟΝΙΑ** ασφαλιστική εταιρία Γενικών
Ασφαλίσεων & Ζωής στην Ελλάδα, με
Δείκτη Φερεγγυότητας 270,42%.

Γιατί με αkéραιο, σταθερή διοίκηση,
και στελέχη γεμάτα γνώση και εμπειρία,
αυτούς που εμείς αποκαλούμε ασφαλιστές
«πρώτης γραμμής», έχουμε δημιουργήσει
μια **κουλτούρα αφοσίωσης και
εντιμότητας** προς τους συνεργάτες και
τους πελάτες μας.

Και θα συνεχίσουμε να εμπνέουμε
την ασφάλεια που τους επιτρέπει
να πραγματοποιούν τα όνειρά τους.



ΟΠΩΣ ΚΑΝΟΥΜΕ
ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ
ΑΠΟ **50 ΧΡΟΝΙΑ**.





Γράφει ο καθηγητής
ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ



ΑΠΟ ΤΗ ΜΕΤΑΦΥΣΙΚΗ ΣΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΕΙΔΗΣΗ (κατά Πλάτωνα)

«Έχομε τάχα κάποιο μεγαλύτερο κακό για ένα κράτος
από εκείνο που το διασπά και το κομματιάζει: ή μεγαλύτερο
αγαθό από εκείνο που το συνδέει και το συνενώνει;»*.

* Πλάτ. Πολιτ. 462 α9 - β1-2.



Η ΠΟΛΥΜΟΡΦΙΑ ΤΟΥ ΠΛΑΤΩΝΙΚΟΥ ΛΟΓΟΥ

Ο λόγος του Πλάτωνα έχει εκπληκτική πολυεδρικότητα και κινητικότητα¹. Είναι λόγος φιλοσοφικός, επιστημονικός, πολιτικός, κοινωνικός, πολιτειακός, οικονομικός, θρησκευτικός, αισθητικός, ηθικός, ψυχολογικός, παιδαγωγικός, ανθρωπολογικός είναι πολύφωνος και πολύπλευρος, και οπωσδήποτε διαιώνιος λόγος. Δίχως μάλιστα τον θεουργικό λόγο του Πλάτωνα η ανθρωπότητα θα είχε μείνει βυθισμένη μέσα σ' έναν βαθύ πνευματικό ζόφο. Όμως η πολυεδρικότητα αυτή του πλατωνικού έργου δυσχεραίνει τη σύλληψη και συνολική θεώρηση και ερμηνεία του. Είναι ακόμη και η αιχμαλωτίζουσα σαγήνη της διαλεκτικής του Πλάτωνα εκείνη που κάποιες φορές αναγκάζει τους μελετητές να ακινητοποιούνται και να ασχολούνται με την κατανόηση μιας μόνον όψης του υπέροχου οικοδομήματός του. Διατυπώνονται έτσι μονομερείς απόψεις, δεν αξιολογούνται στον ίδιο βαθμό άλλες πτυχές και το όλο παραποιείται εύκολα. Μόνο μια συνθετική παρουσίαση και ενιαία αναπαράσταση του πλατωνικού λόγου θα φανέρωνε ίσως το απύθμενο φιλοσοφικό -θεωρητικό και πρακτικό του-βάθος, το απροσμάχτο κάλλος, την εσωτερική του κίνηση, τη μουσικότητα και πηλαστικότητα, την ισόρροπη αρμονία, με μια λέξη: την αθάνατη Αρετή αυτού του ύψιστα ζωτικού Λόγου.

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΚΗ ΠΥΡΑΜΙΔΑ

Ο θεμέλιος λίθος του είναι η Μεταφυσική ή η Οντολογία. Η οποία αποτελεί τη βάση της πλατωνικής φιλοσοφικής πυραμίδας. Αυτή έχει προτεραιότητα και περιέχει αρχές και έννοιες που εμφανίζονται αμετάβλητες σε όλους τους άλλους φιλοσοφικούς κλάδους: στη Γνωσιολογία, στην Ηθική, στην Αισθητική, στην Ψυχολογία, στη Φιλοσοφία της φύσεως, στη Φιλοσοφία της θρησκείας, στη Φιλοσοφία της Ιστορίας. Η διάκριση του κόσμου δι.χ. σε ιδεατό, που είναι ανώλεθρος, άναρχος, αιώνιος και ο μόνος αληθινός, και σε αισθητό, που είναι είδωλο, έκτυπο, απείκασμα, «εικόν» του ιδεατού, συνιστά αρχή, η οποία διαποτίζει και προσδιορίζει τη σύνολη κοσμοθεωρητική και βιοθεωρητική αντίληψη του Πλάτωνα.

Στην κορυφή όμως αυτής της φιλοσοφικής πυραμίδας βρίσκεται η Πολιτική του Φιλοσοφία². Εκδιπλώνεται εδώ μια πολιτική σκέψη τόσο βαθειά και συστηματική, ώστε να φαίνονται μπροστά της αστεία μερικά συγγράμματα, σύγχρονα, πολιτικής επιστήμης φορτωμένα με δυσκοιλω-νευτη, οθνεία βαρβαρική ορολογία και πολλήν ασάφεια. Ο

Πλάτων προσεγγίζει μεθοδικά το φαινόμενο της ανθρωπίνης -ατομικής και ομαδικής- πολιτικής συμπεριφοράς, ιδιαίτερα στους διαλόγους «Πρωταγόρας», «Απολογία», «Κρίτων», «Γοργίας», «Μενέξενος», «Πολιτεία», «Πολιτικός», «Κριτίας», «Ζ' Επιστολή», «Νόμοι». Ωστόσο, όλοι οι διάλογοι θίγουν προβλήματα ηθικής, δηλαδή πρακτικής φιλοσοφίας.

Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΣΥΝΕΙΔΗΣΗ

Αυτό σημαίνει πως αυτός ο γιγάντειος θεωρητικός μόχθος του Πλάτωνα αποβλέπει στη θεμελίωση της ορθής πολιτικής πράξης, η ζήτηση, η μελέτη, η θεωρία αποτελούν την αναγκαία προϋπόθεση, τον όρο κάθε πρακτικής δραστηριότητας: «...κρίνομέν γε ή ενθυμούμεθα ορθώς τα πράγματα, ου τους λόγους τοις έργοις βλάβην ηγούμενοι, αλλὰ μη προδιδασθῆναι μάλῃλον λόγῳ πρότερον ή επί α διε έργῳ ελθείν³».

Έτσι η Λογική ως μελέτη της ιδεώδους μεθόδου στη σκέψη και στην έρευνα, η Αισθητική ως σπουδή της ιδεώδους μορφής του ιδανικού κάλλους ή η Ηθική ως ζήτηση της ιδεώδους ανθρωπίνης διαγωγής εκβάλλουν στην Πολιτική. Η οποία δεν είναι η τέχνη και η γνώση για την κατάληψη ή ύφαρπαγή της εξουσίας, αλλὰ η επιστήμη της ιδεώδους οργάνωσης της κοινωνίας. Η πολιτική επιστήμη μπορεί να αποκαλύψει τη δυνατότητα να συσταθεί ένα εύρυθμο κράτος και να ευδοκιμήσει εδώ μια ζωή με ποιότητα, αυτάρκεια και ελευθερία. Ισονομία, ευνομία, ισοκρατία, ισηγορία, ισοτέλεια και εύθυνα αποτελούν τη σπονδυλική στήλη μιας καλῆ οργανωμένης πολιτείας και αναβαθμίζουν τον τρόπο ζωής των πολιτών⁴.

Ακόμη και αυτή η Μεταφυσική του Πλάτωνα ως σύλληψη της μιας, αρχέτυπης, έσχατης, αμετάβλητης και αληθινῆς πραγματικότητας, ως σπουδή του καθαρού και αιώνιου Είναι -που είναι η πηγή, η πρωταρχή, η αρχέγονη αιτία του αέναου Γίγνεσθαι και Μεταβάλλεσθαι- βρίσκει την πρακτική της έκφραση στην ιδεώδη Πολιτεία, όπου κυβερνούν, ύστερα από μακρόχρονη παιδεία και αυστηρή επιλογή, οι άριστοι- όπου λειτουργούν «χάριν του κοινού συμφέροντος», η δικαιοσύνη, η αξιοκρατία και η έλλογη ελευθερία και όπου αποκλείονται από τα δημόσια αξιώματα η φαυλότητα, η ανικανότητα και η πλεονεξία. Μέσα τώρα σε μια τέτοια πολιτεία μόνον είναι δυνατόν να έχει έμπρακτη απάντηση το σοβαρότερο ερώτημα κάθε πνευματικού ανθρώπου: «Περί του όντινα τρόπον χρῆζην⁵».

Η ΠΑΤΡΙΩΤΙΚΗ ΣΥΝΕΙΔΗΣΗ

Η ακοίμητη έγνοια του φιλοσόφου «για τον καλύτερο τρόπο ζωής» και η επίμοχθη φροντίδα του «για το άριστο πολίτευμα» δείχνουν τον Πλάτωνα πατέρα ενός γνήσιου ανθρωπισμού. Το πολιτειακό του όραμα, εξ άλλου, το έβλεπε περίπου σαρκούμενο στην καινοτόμο αθηναϊκή δημοκρατία, η οποία τότε εξασφάλιζε τον καλύτερο τρόπο ζωής και έτσι ικανοποιούσε τις πολιτικές του αξιώσεις. Γι αυτό την αποκαλεί, όσο κι αν αυτή υπήρξεν απέναντί του δύσπιστη και σκληρή, τροφό και μητέρα: «Πολιτεία γαρ τροφή ανθρώπων έστιν»⁶.

Στην αντίληψή του αυτή, που αποτελεί και την πνευματική του διαθήκη, αποκαλύπτεται μια άληη, βαρυσήμαντη πλευρά του δημιουργικού του στοχασμού: η πατριωτική του συνείδηση. Η οποία τρέφεται από την ευδαίμονα έλξη που ασκεί στον φιλόσοφο η γενέθλια αθηναϊκή γη και γίνεται βαθειά και άρρηκτη ψυχική σχέση και ενότητα. Βέβαια η αγάπη του Πλάτωνα προς την πατρίδα του είναι πολύμορφη. Στην «Απολογία», στον «Κρίτωνα» ή στον «Γοργία», σχεδόν σε κάθε διάλογο, εμφανίζεται μία από τις ακτινοβόλεις όψεις της. Έτσι τη σεβάσμια φωνή του Σωκράτη μέσα από το υγρό και σκοτεινό κελί της φυλακής του που εφθέγγετο πως «...απάντων τιμιώτερόν εστιν η πατρίς και σεμνότερον και αγιώτερον και εν μείζονι μοίρα και θεοίς και παρ' ανθρώποις τοις νουν έχουσι»⁷ ακούνε με συγκίνηση και δέος όλοι οι αιώνες.

Η οξεία εξ άλλου κριτική του Πλάτωνα για την Αθήνα και το πολίτευμά της, ακόμη και η αξιοπρεπής απογοήτευσή του -όπως αυτά εκφράζονται στην περίφημη Ζ' Επιστολή του- για τον τρόπο λειτουργίας της δημοκρατίας, πρέπει να ερμηνευθούν ως φανερώσεις του ώριμου πατριωτισμού του. Και δεν είναι τάχα η «Πολιτεία» του έργο ζωής, με διαρκή αναφορά προς την αθηναϊκή πόλη οικοδομημένο; Αυτής κυρίως τις σκιερές πλευρές θέλει να φωτίσει ο θεόπνευστος κήρυκας της ελευθερίας και της αρετής.

Στον «Μενέξeno» όμως, κάλλιστο κείμενο που δρασκελίσε τα σύνορα της οικουμένης⁸, η πατριωτική συνείδηση του Πλάτωνα πυρακτώνεται. Η αγάπη της χthonός μετουσιώνεται εδώ σε πατριωτικό πυρ φλέγον. Ο συγκρατημένος, αλλοτε, πατριωτισμός του εκδηλώνεται ως δυσήνιο πάθος, το πάθος της ιερῆς γης της Παλλάδας. Ο φιλόσοφος

6 Πλάτ., Μενέξ. 240 C.

7 Πλάτ. Κρίτ. 50e.

8 Ο διάλογος «Μενέξενος» είναι από τα λαμπρότερα κείμενα του Πλάτωνα. Απορεί κανείς πώς δεν διδάσκεται στη Μ. Εκπαίδευση το μνημείο τούτου του εθνικού φρονηματισμού. Δικαιολογημένα ο Ερμogenēs (Ιδεών Β. 10) υπογραμμίζει: «Ο τε γαρ κάλλιστος πανηγυρικών λόγων εστί ο Πλατωνικός». Πρβ. και Ν. Κορκοφίγκα, Πλάτωνος Μενέξενος, Αθήνα 1951, όπου μετάφραση της εισαγωγής του Κ. Hildebrandt.



υψώνει υμνητικό κύπελλο και ανυψώνει την Αθήνα στον ακήρατο κόσμο της ελληνικής ιδέας. Ο στοχαστής γίνεται μυσταγωγός. Εγκωμιάζει την ευγένεια, την ανατροφή, την παιδεία. Δοξολογεί το αρχέγονο πνεύμα, το θεϊκό, της αττικής γης. Επαινεί τη μεγάλη γενιά των Περσομάχων. Και υπερηφανεύεται ότι οι άλλοι Έλληνες «έγιναν μαθηταί των Μαραθώνι»⁹ μαχητών: «Έστι δε αξία η χώρα και υπό πάντων ανθρώπων επαινείσθαι»¹⁰. Γιατί η Αθήνα είναι η πόλη που με την ελευθερία της κάνει τους ανθρώπους της ευδαίμονες. Η πολεμική τους τόλημ είναι συνειδητή και της θυσίας τους έχουν βαθειά επίγνωση οι αγωνιζόμενοι. Έτσι έδειξαν ότι «παν πλήθος και πας πλούτος αρετή υπείκει»¹¹. Η βία και η ποσοτική της απειλή διαλύεται από την ορμή του πνεύματος.

Ο Πλάτων απηχεί στον «Μενέξeno» στίχους του Ομήρου: «Eis σιωνός άριστος», «ουδέν γλήκιον πατρίδος»¹², του Καλλίνου, του Τυρταίου, του Θεόγνι, του Πινδάρου ή των Τραγικών: «...ω παίδες Ελλήνων, ίτε ελευθερούτε πατρίδα...»¹³ και δείχνεται ως η πλεόν περιεσκεμμένη και η πλεόν φωτεινή πατριωτική συνείδηση.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΕΙΔΗΣΗ

Η συνείδηση αυτή, ανήσυχη και εταστική, εισχωρεί στο βάθος του ελληνικού παρελθόντος, παρατηρεί τις καθημαγμένες ελληνικές εποχές -τις σπαραγμένες από τις εμφύλιες διαμάχες- και διαπιστώνει, στην «Πολιτεία» του πια το έτος 374 -12 χρόνια δηλαδή ύστερα από τον «Μενέξeno»-, πως μόνο μια πανεληνία ομοσπονδία-ένωση Κρατών θα σώσει το γένος, ώστε να μην πέσει «υπό των βαρβάρων

9 Πλάτ., Μενέξενος 240 e7.

10 Πλάτ., Μενέξενος 237 c6-7.

11 Πλάτ., Μενέξενος 240 d7-8.

12 Ομήρ. Ιλ. Μ 243 και Οδύσσ. ι 27.

13 Αισχύλ., Πέρσαι, 402-405. Βλ. Ευριπ. Ιφιγ. Αυτ. 1551.

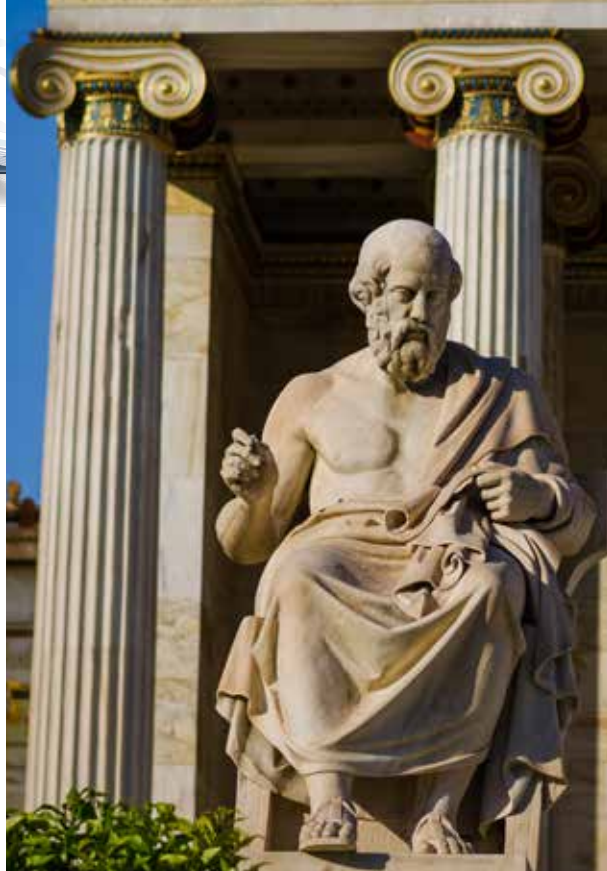
1 Ι.Ν. Θεοδωρακόπουλου, Εισαγωγή στον Πλάτωνα, Αθήναι 1964, σσ. 53 κ. ύστ.

2 Κων. Τσάτσου, Η κοινωνική φιλοσοφία των αρχαίων Ελλήνων, Αθήνα 1962.

3 Θουκυδ. ΙΙ, 40.

4 Τ.Α. Sinclair, Ιστορία της ελληνικής πολιτικής σκέψεως, Αθήναι 1969 (μετάφρασις από την Αγγλική).

5 Πλάτ., Πολιτ. Α 352 d 6-7.



δουλείαν»¹⁴. Η συνείδηση του Πλάτωνα ανεβαίνει την έσχατη βαθμίδα της: γίνεται εθνική συνείδηση.

Στην «Πολιτεία» του επίσης βρίσκουμε ένα από τα πολυάχρηστα χωρία που θα έπρεπε να είχε γίνει ο κανόνας του Νεοελληνισμού και του ελληνικού βίου: Η μέγιστη συμφορά για ένα κράτος είναι εκείνη που το διαιρεί και το κομματίζει και το ύψιστο αγαθό εκείνο που το συσπειρώνει και το ενώνει «έχομεν ουν τι μείζον κακόν πόλει ή εκείνο ο αν διασπά και ποιή πολλήν αντί μιας; ή μείζον αγαθόν του ο αν συνδή τε και ποιή μίαν;»¹⁵. Και οι βάρβαροι ήταν πά-

ντοτε προ των πυλών της Ελλάδας! Καθώς αναλογίζεται την επαίσχυντη για τις άλλες ελληνικές πόλεις Αντακίδειο ειρήνη, η αγωνία του για την Αθήνα γίνεται αγώνας για ολόκληρη την ελληνική φυλή. «Έτσι θεωρεί θανάσιμη τη μείωση της αγάπης προς την ελευθερία και επιθυμεί να υπογραμμίσει ότι «οι άνθρωποι, που είναι προορισμένοι να ζουν ελεύθεροι, φοβούνται τη σκληράβια περισσότερο από το θάνατο»¹⁶.

Ο λόγος αυτός του Πλάτωνα μας ξενοδοχεί στην πανάρχαια ουσία του ελληνοτισμού: τον έρωτα για την ελευθερία και διαστέλλει τους Έλληνες από τους βαρβάρους. Οι οποίοι δυναστεύονταν από τον ηγεμόνα, τελούσαν υπό καθολική δουλεία και πολιτική τυραννία και δεν είχαν δικαστική οργάνωση. Ετερόχθονες και απαίδευτοι αποτελούσαν υλικό για δεσπότη. Η εθνική συνείδηση του Πλάτωνα κορυφώνεται στην ειδικού ιστορικού βάρους φράση του: «Βεβαιώνω ότι όλοι όσοι ανήκουν στο ελληνικό έθνος είναι μεταξύ τους οικείοι και συγγενείς, ενώ οι βάρβαροι άσχετοι και ξένοι»¹⁷. Με τα βαρυσήμαντα αυτά ρήματα ο φιλόσοφος επικυρώνει και συγχρόνως απαλύνει δύο σκληρούς στίχους του Ευριπίδη: «Βαρβάρων Έλληνας άρχειν ειλικώς, αλλή' ου βάρβαρους, Μήτηρ, Ελλήνων· το μεν γαρ δούλον, οι δ' ελεύθεροι»¹⁸!

Το πνεύμα του Πλάτωνα είναι πολύφωτο. Οι ακτίνες του εισδύουν και στον ίδιο βαθμό θερμαίνουν τα ανήλιαγα βάθη του Όντος, της Ιστορίας και του Ανθρώπου.

16 «Ο.π., III 3876 5-6: «ους δει ελευθέρους είναι, δουλείαν θανάτου μάλλον πεφοβημένους».

17 Πλάτ. Πολιτ. Ε 470 c 1-3: «Φημί γαρ το μεν ελληνικόν γένος αυτό αυτό οικείον είναι και τω δε βαρβαρικώ σθνεϊόν τε και αλλότριον».

18 Ευριπ. Ιφ. Αθ., 1399-1401.

14 Πλάτ., Πολιτ. Ε 469 c 1-2.
15 Πλάτ., ό.π., 462 a9-b1-2.

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ



Ο κ. Γρηγόρης Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε, ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούλλας, στο χωριό Πυργί του Δήμου Αγρινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις Σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή άριστευσε και πέρασε μεταξύ των 5 πρώτων έλαβε κρατική υποτροφία 4ετή. Αποφοίτησε από τη Φιλοσοφική το 1960. Υπηρέτησε τη στρατιωτική του θητεία ως έφεδρος αξιωματικός-ανθυπίαρχος (ΤΘ). Ειδικεύτηκε στη φιλοσοφία-ψυχολογία στο Πανεπιστήμιο του Αμβούργου, στη Γερμανία, καθώς και στο Πανεπιστήμιο της Κοπεγχάγης, στη Δανία. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής

του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και αποφοίτησε από τη «Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης» του Οϊσκίρχεν. Αργότερα εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, εντεταλμένος αφηγητής και επίκουρος καθηγητής αναπηρωτής και, τέλος, καθηγητής. Στο συγγραφικό του έργο περιλαμβάνονται 46 πολυσέλιδα αυτοτελή βιβλία και τουλάχιστον 255 διατριβές, μελέτες και ανακοινώσεις, δημοσιευμένες σε ελληνικά και ξένα περιοδικά.



Τι σε κάνει να θυμάσαι πάντα να μην ξεχάσεις;

Στην ERGO Ασφαλιστική ξέρουμε. Είναι η υπευθυνότητα.

Και όσα φροντίζεις με υπευθυνότητα έργο μας είναι να τα προστατεύουμε σταθερά και με ευθύνη.

ERGO

underwriting

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990 | Επιμέλεια: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΠΕΙΤΕ ΚΙ ΕΣΕΙΣ: ALLIANZ

Τον Ιανουάριο του 1978, στο Los Angeles, κυκλοφορούσε μία διαφήμιση με έναν παπαγάλο και την προτροπή: «SAY: Ah... Lee... Ahnz».

Δύο μήνες μετά, τον Απρίλιο του 1978, εργαζόμουν ως επικεφαλής Ομάδας Ασφαλιστών και δεν είχα προφέρει ακόμα το όνομα ALLIANZ, το οποίο θα το συναντήσω ως εκδότης του «ΝΑΙ» αρχές του 1990. Εκεί γνώρισα πολλούς αξιόλογους φίλους από τον Ιερώνυμο Δελένδα, που μου μίλησε για τη μεγάλη ALLIANZ, που ιδρύθηκε το 1890, στη Γερμανία.

Στην Ελλάδα, ως μέλος του Ομίλου ALLIANZ, είναι εδώ και 28 έτη, βρίσκεται ανάμεσα στους κορυφαίους οργανισμούς της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με ένα ευρύ φάσμα ασφαλιστικών συμβολαίων, που καλύπτουν κάθε ανάγκη ατόμων ή εταιρειών πελατών. Διατηρεί ηγετική θέση στο Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών και, όπως αναφέρει η δ/νους σύμβουλος ALLIANZ Ελλάδος, κ. Φιλίππα Μιχάλη, «από το 2015 ως σήμερα, για έξι συνεχείς χρονιές, οι πελάτες μάς επιβραβεύουν με την πρώτη θέση στο Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών NPS, στις Γενικές Ασφαλίσεις. Η ALLIANZ Ελλάδος προχωρά στο αβέβαιο περιβάλλον με σταθερά βήματα. Στο 2020, η εταιρεία είχε αύξηση καθαρών κερδών και ενίσχυση του Δείκτη Φερεγγυότητας σε 147%, από 141% του 2019. Ο κύκλος εργασιών, σε σταθερά επίπεδα, κινείται στα 155 εκατομμύρια ευρώ. Υγεία και Γενικές ασφαλίσεις κινήθηκαν με ανάπτυξη άνω του 10%».

Παρατηρώντας την ιστορία του Ομίλου ALLIANZ, σε βιβλίο έκδοσης 2015, που αρχές του 2019 μου δώρισε η κ. Φιλίππα Μιχάλη, μου έκανε εντύπωση αυτή η διαφήμιση με τον παπαγάλο και όλα όσα λέει γι' αυτούς που προφέρουν σωστά το όνομα ή αυτούς που δεν τα καταφέρνουν και σκέφτηκα ότι η ικανοποίηση των πελατών με καλές υπηρεσίες είναι η καλύτερη μελωδία και προφορά, με όποιον τρόπο και αν το πουν το «ευχαριστώ».

Η προσπάθεια να «ακουστεί» ακόμα πιο πολύ το όνομα της

ALLIANZ και στην ελληνική αγορά, με τις καλές υπηρεσίες, με καθημερινό αγώνα από τους ανθρώπους της εταιρείας, σε όλη την ιεραρχία, είναι από τους καλύτερους στόχους ηγετών μιας εταιρείας. Η γοητευτική αλήθεια είναι ότι από τότε που πρωτάκουσα το όνομα ALLIANZ ως σήμερα, το ακούω όλο και καλύτερα!

Allianz. The company everybody knows... but can't pronounce. The people at Allianz give you the best in coverage and services. Every department is built on experienced personnel, and backed by a worldwide network of insurance expertise. The next time you need help on your preferred commercial accounts, call us. We're the experts you should know. (Even if you can't pronounce our name.)

Allianz 
Allianz Insurance Company
A Center of Excellence
6435 Wilshire Blvd., Los Angeles, CA 90048
(213) 658-5000

■ Ο DAVID OGILVY, στο βιβλίο του «Για τη Διαφήμιση», αναφέρει ότι ο Stanley Resor, ο «γκουρού» της διαφήμισης, που μαζί με τη γυναίκα του έκαναν την «J. Walter Thomson», τη μεγαλύτερη διαφημιστική στον κόσμο, ως μυστικό επιτυχίας» του είχε την ικανότητα να προσελκύει εξαιρετικά ικανούς ανθρώπους και να τους συμπεριφέρεται με τέτοιο σεβασμό, ώστε να μην τον αφήνουν ποτέ. Όταν ανέλαβε την Thomson, η εταιρεία είχε τζίρο 3.000.000 δολάρια το χρόνο και όταν, 45 χρόνια αργότερα, παραιτήθηκε, είχε τζίρο 500.000.000 δολάρια και ήταν η πρώτη και μεγαλύτερη στον κόσμο! Καμία άλλη εταιρεία διαφήμισης δεν είχε στις τάξεις της ομάδα τέτοιου διαμετρήματος, για τόσο μεγάλο χρονικό διάστημα. Ο Resor διοικούσε ακούγοντας και τη γνώμη των άλλων, μη εμπιστευόμενος αυτό που αποκαλούσε ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΑΠΟΨΗ. Πίστευε ακόμη ότι η ευφυΐα είναι επικίνδυνη κάποιες φορές. Διατηρούσε σεβασμό για τους πανεπιστημιακούς καθηγητές και είχε τρεις στην εταιρεία. Πρώτος προσέλαβε γυναίκες κειμενογράφους και ήταν οπαδός της έρευνας. Ήταν άνθρωπος αυστηρών αρχών και για λόγους αρχής ΔΕΝ ανέλαβε ποτέ λογαριασμούς αλκοολούχων ποτών και πατενταρισμένων φαρμάκων. Απέρριψε την CAMEL, για λόγους αρχής, παρά το τεράστιο budget. Ήθελε οι συνεργάτες τους να έχουν γραφεία «καλύτερα από τα σπίτια τους», επειδή θα δούλευαν πολλές ώρες. Χρησιμοποίησε αστέρες του σινεμά για άνοδο πωλήσεων...

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς, στην εποχή της παντοδυναμίας του, με 35 εταιρείες στο ενεργητικό του (ασφαλιστικές, τράπεζες, κινητή τηλεφωνία, τεχνολογία κ.λπ.), είχε έναν τρόπο να αναγνωρίζει όλο το προσωπικό, όλων των εταιρειών και να τους επιβραβεύει ποικιλοτρόπως με κάθε ευκαιρία, και, εκτός των άλλων, να είναι «ανάμεσά» τους... Είχε ολόκληρο επιτελείο, που φρόντιζε γιορτές και δώρα, σε γάμους και γιορτές όλων. Συχνή ήταν και η επίσκεψή του σε σπίτια, γραφεία και «στέκια» πολλών, σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό. Συνομιλούσε, έτρωγε στην παρέα τους, πήγαινε σε βαπτίσεις,

γάμους, κηδείες και σε αρρώστιες στα νοσοκομεία. Σε κάποιο ταξίδι INTERAMERICAN στη Ρωσία, βρήκε χρόνο και επισκέφθηκε σε νοσοκομείο στη Μόσχα την πεθερά μου Ελπίδα, σε δύσκολες εποχές, πριν αλλιάξει καθεστώς η Σοβιετική Ένωση, της είπε λόγια παρηγοριάς (είχε μεγάλο πρόβλημα με το μάτι της) και διακριτικά άφησε και χρήματα (δεν επιτρεπόταν τότε ελεύθερα η διακίνηση συναλλάγματος). Γενικώς, ο Δημ. Κοντομηνάς είχε μια «ειλικρίνεια» στη σχέση του με το προσωπικό, στο οποίο έδωσε οικονομική στήριξη, αλλιά κυρίως έδωσε εκπαίδευση, επιμόρφωση, όνειρα και ελπίδα για κάτι καλύτερο. Οι άνθρωποί του δεν ένιωσαν ανεργία και ανασφάλεια. Έφαγε «γλυκό ψωμί» πολλός κόσμος στις εταιρείες του Κοντομηνά και μαζί τους χιλιάδες συνεργαζόμενοι, εκτός των εταιρειών του: δημοσιογράφοι, εκδότες, δήμοι και κοινότητες, ποδοσφαιρικές ομάδες, ιδιοκτήτες ακινήτων, τυπογράφοι, ξενοδόχοι, κέντρα διασκέδασης και καλλιτεχνες, βιβλιοθήκες, συγγραφείς, ιδρύματα, σωματεία, υπουργοί και πολιτικοί, περιοχές ολόκληρες με υπεραξίες ακινήτων και ενοικίων, τουριστικά γραφεία, θέατρα, μοναστήρια, σχολεία και χιλιάδες ανώνυμοι ευεργετηθέντες.

Στη φωτογραφία, ο Δημ. Κοντομηνάς καλωσορίζει με την κόρη του Μαρία, στα εγκαίνια των γραφείων του Ομίλου INTERAMERICAN, στο κτιριακό συγκρότημα στο Μαρούσι, μαζί με τον πρωθυπουργό, τον Αρχιεπίσκοπο, πολιτικούς και διεθνείς προσωπικότητες, και τους εργαζομένους του: ηλεκτρολόγους, κηπουρούς, ξυλουργούς, καθαρίστριες, ταχυδρόμους και θυρωρούς... Στη φωτογραφία, έτσι για την ιστορία, εκπρόσωποι διαφόρων επαγγελματιών της Ομάδας INTERAMERICAN. Ήμουν παρών και εκεί και είδα.

Αυτά, για σύγκριση με τις πολιτικές κάποιων -ευτυχώς ολίγων- στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, που όχι μόνο τιμούν, αλλιά και «δυσκολεύουν» τη ζωή και καθημερινότητα του «ανώνυμου» δυναμικού του. Γνωρίζουν ποιοι είναι, όλοι.

Ε.Σ.



■ **ΕΧΟΥΝ ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ**, αλλά δεν μοιάζουν ίδιες, αυτές οι τσαγιέρες. Σε κάποιο από τα ταξίδια μου στη Γαλλία, αγόρασα αυτήν την κάρτα και, εκτός του ότι μου άρεσαν τα σχέδια και τα χρώματα, μου θυμίζει και ότι η διαφορετικότητα είναι μεγάλο όπλο προόδου. Το «κάτι άλλο», το «διαφορετικό», το κάτι νέο, το διαφορετικό υλικό, το διαφορετικό πιάσιμο, το κόκκινο, το πορσελάνινο, το τσίγκινο, το γιαπωνέζικο, το κινεζικό, το γαλλικό, το αμερικανικό, το Αγγλικό, το χερουλί, το απλό, το καλλιτεχνικό, το..., το..., τόση ποικιλία για όλα τα γούστα.

Τι ήταν αυτό που έφερνε αλληλαγές σε τσαγιέρες του 1900, του 1920, του 1930, του 1950, του 19ου αιώνα, του 20ού; Γιατί οι άνθρωποι συνηθίζουν τα πάντα, ακόμα και τα «ωραία». Γιατί θέλουν κάτι άλλο, κάτι διαφορετικό, κάτι έξω από τα συνηθισμένα; Οι φιλόσοφοι και οι θεολόγοι έδωσαν απαντήσεις, που σχεδόν καταλήγουν ότι ΔΕΝ ΕΙΜΑΣΤΕ ΤΕΛΕΙΟΙ, ψάχνουμε κάτι ανώτερο, κάτι να «χορτάσει» τη δίψα της ψυχής μας, κάτι «θεικό», κάτι χωρίς ρύπη και στεναγμό, κάτι μυστικό που δεν μαραίνεται σαν ανθος και δεν ριώνει σαν κερύ. Κάτι αιώνιο, κάτι που δεν θα προδώσει επιπίδες και προσδοκίες. Κάτι που είχε κάλλος και εικόνα και υπάρχει κάπου, προς το οποίο θέλει ο καθένας να βρει. Ίσως είναι η τελειότητα που ο Απόστολος Παύλος γράφει ότι προς τα εκεί φερόμεθα άπαντες. Αυτό είναι και ο εχθρός αυτών που «πολιτοποιούν» τον κόσμο, που ισοπεδώνουν ανθρώπινες αξίες, με φασισμούς, καπιταλισμούς, κομμουνισμούς και αθεϊσμούς. Όλοι ίδιοι, όλοι ένα ρούχο (ηράσινο στρατιωτικό σε όλους τους λαούς), ένα ποτό (Coca-Cola), ένα ΜΜΕ, ένα κυβερνητικό όργανο, ίδια

σπίτια, ίδια αυτοκίνητα, ίδιες μουσικές, ίδια κουτιά στα νεογέννητα, ίδια σπίτια-κουτιά, γραφεία, μεταφορικά, για τον εδώ και τον άλλο κόσμο!

Οι ιστορίες πολιτισμού, όμως, στα μουσεία δείχνουν ότι όσοι τόλμησαν κάτι διαφορετικό και νέο ήταν αυτοί που νίκησαν το χρόνο και τον κόσμο! Ας προσέξουμε λίγο τις γενικεύσεις και παγκοσμιοποιήσεις σε κράτη και θρησκείες! Η Ελλάδα του Πολιτισμού ήταν διαφορετική!

Γενοκτονία χριστιανών!

Η Οργάνωση Porters Ouvertes, στις 12 Ιανουαρίου 2021, δημοσίευσε ότι το 2020 340 εκατομμύρια χριστιανοί διώχθηκαν ή υπέστησαν διακρίσεις παγκοσμίως, λόγω της πίστης τους, και σκοτώθηκαν 4.761. Αυτά είπε στις 25 Φεβρουαρίου 2021 και η ευρωβουλευτής της Γαλλίας Dominique Bilde, σε πρόταση ψηφίσματος. Επικαλούμενη επίσης Έκθεση που υποβλήθηκε στον Jeremy Hunt, Βρετανό υπουργό Εξωτερικών, το 2019, υποστηρίζει ότι οι χριστιανοί αποτελούσαν την πλέον διωκόμενη θρησκευτική ομάδα στον κόσμο και ότι «σε ορισμένες περιοχές, είναι ασφαλής ο ισχυρισμός ότι το επίπεδο και η φύση των διώξεων προσεγγίζει τον ορισμό που δίνεται διεθνώς για τη γενοκτονία, σύμφωνα με τον Οργανισμό Ηνωμένων Εθνών».

Σε ανταπόκριση του Ν. Ρούση από το Στρασβούργο, γίνεται μεγάλη αναφορά στο θέμα στο www.zougla.gr (15-2-2021), με τίτλο: «Χαρακτήρα γενοκτονίας προσλαμβάνουν οι διώξεις εκατοντάδων εκατομμυρίων χριστιανών παγκοσμίως» και η εξής παρατήρηση: «Τη νιρβάνα των Ευρωπαίων ιθυνόντων, που αρέσκονται στα μεγάλα λόγια για κατάργηση των διακρίσεων, τάραξε με πρόταση ψηφίσματος η Γαλλίδα ευρωβουλευτής Dominique Bilde!».

Οι χώρες της Δύσεως και της Παπικής Εκκλησίας κατάντησαν χώρες υποκρισίας, χώρες Χριστιανισμού ΧΩΡΙΣ Χριστό, χώρες με βαρύτατες παρεκτροπές και καταπάτηση του Δικαίου και της Αγίας Γραφής, με αιρετικές απόψεις εκτός διδασκαλίας Χριστού και μαθητών, χωρίς Άγιο Πνεύμα, γεμάτες με κληροθυσιαρών ξένων χωρών, υλικών και πνευματικών, σε παγκόσμιο επίπεδο, με τα μουσεία τους γεμάτα ξένους πολιτισμούς, και κυρίως ελληνικό, με παραπτώματα παιδεραστίας, κτηνοβασίας (επιτρέπεται σε Γερμανία και Ολλανδία, με οίκους ανοχής), πολέμων σε βάρος αδυνάτων, με κλητταποδόχους, με παραχάραξη Ιστορίας, με αδικίες σε βάρος αδυνάτων πάσης φυλής και θρησκείας κ.λπ. κ.λπ. Τυφλοί οδηγούν τυφλούς, κατηγορώντας όσους βλέπουν! Κρίμα Ευρώπη της Ε.Ε.!

Εδώ ταιριάζει να θυμηθούμε τον Θεόδωρο Κολλοκοτρώνη, τι είπε όταν τον ρώτησαν αν είναι αγγλόφιλος. «Όχι», είπε. «Τότε είσαι γαλλόφιλος». «Ούτε». «Ρωσόφιλος». «Όχι, βέβαια». «Τι είσαι τέλος πάντων;». «Εγώ είμαι Θεόφιλος», είπε. «Γιατί σαν τον Θεό, κανείς δεν αγαπάει την Ελλάδα».

Ε.Σ.

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ

■ **Η ΑΓΙΑ ΤΡΙΑΔΑ ΟΔΗΣΣΟΥ** είναι η εκκλησία στην οποία εκκλησιαζόταν η πλειονότητα των ασφαλιστών και εμπόρων της Οδησσού. Οι Έλληνες μεγαλέμποροι υπήρξαν δωρητές πολλών και πολύτιμων σκευών και εικόνων. Κτίστηκε κάπου μεταξύ 1795 και 1807 και ήταν από τα πρώτα που έκαναν οι Έλληνες της παροικίας. Η Τσαρίνα, τον Απρίλιο του 1795 (πριν από 226 χρόνια), διέθεσε 2.000 ρούβλια, ενώ παράλληλα η Επιτροπή του Έργου συγκέντρωσε 2.250 ρούβλια ακόμα. Η εκκλησία, ρυθμού Αρχαίας Βασιλικής, ήταν ο πρώτος ναός που κτίστηκε στην Οδησό, μαζί με τον Άγιο Νικόλαο, και παρέμεινε ως τη Σοβιετική Επανάσταση του 1917. Αναφέρεται και ως «Εκκλησία των Φιλικών», αφού η Αγία Τριάδα ήταν ο τόπος εκκλησιασμού των ιδρυτών και στελεχών της Φιλικής Εταιρείας. Το 1817, οι δέκα πλουσιότεροι έμποροι της Οδησσού ήταν οι Έλληνες: Θεόδωρος Σεραφίνος, Αθ. Μαύρος, Δ. Ιγγλέσης, Αθ. Κουμπάρης, Β. Γιαννόπουλος, Γρηγ. Ι. Μαρασλής, Κ. Παπαχατζής, Ηλίας Μάνεσης, Ιωάννης Αμβροσίου και Δ. Παλαιολόγος. Οι επιχειρήσεις τους ξεπερνούσαν τα 10 εκατομμύρια ρούβλια. Τέσσερις από αυτούς ανήκουν στους πλουσιότερους της Τσαρικής Ρωσίας. Οι Μάνεσης, Αμβροσίου, Κουμπάρης και Μαύρος (ασφαλιστές) αναδείχθηκαν μεγάλοι ευεργέτες της Οδησσού. Οι Μάνεσης, Αμβροσίου, Μαύρος και Κουμπάρης συνέδραμαν στη δράση της Φιλικής Εταιρείας, υπό τον Αρτίνο Νικόλαο Σκουφά. Στον Ιωάννη Αμβροσίου, ασφαλιστή, ανετέθη το Ταμείο της Φιλικής Εταιρείας και της Φιλανθρωπικής Εταιρείας, που υπήρξε η συνέχεια, μετά το 1821. Πολλά ονόματα των Γραικών ασφαλιστών αναφέρονται και στο περιοδικό «ΛΟΓΙΟΣ ΕΡΜΗΣ». Έλληνες ασφαλιστές ήταν και οι κύριοι χρηματοδότες βιβλίων και της Εμπορικής Σχολής Οδησσού.

Δυστυχώς, ΔΕΝ ανέδειξαν το έργο τους οι νεότεροι συνάδελφοί τους στις ασφαλιστικές εταιρείες και η παρούσα ΕΑΕΕ ίσως προλαβαίνει να γνωστοποιήσει το σωτήριο έργο τους στον πρωθυπουργό Κυρ. Μητσοτάκη και την αντιπολίτευση. Ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος και επόπτης της ΔΕΙΑ ίσως είναι ευκαιρία να χρηματοδοτήσει βιβλία σχετικά και έρευνες γύρω από το έργο τους.



ΓΙΩΡΓΗΣ ΑΒΥΣΣΙΝΟΣ

Είναι το καλλιτεχνικό του Γιώργου Σφακιανάκη, που γεννήθηκε την 1η-3-1931 (πριν από 90 χρόνια) και μεγάλωσε στο Σκαλάνι, όπου από 15 χρόνων παιδί έπαιζε με το βιολί κρητική μουσική, κυρίως στο καφενείο του πατέρα του. Το παρατσούκλι «Αβυσσινός» τού το κόλλησε ο δάσκαλός του, επειδή ήταν μελαχρινός. Στο μαγαζί αυτό στο Σκαλάνι, πήγαιναν οι Ηρακλειώτες να ακούσουν τον Γιώργη. Όταν γύρισε από το στρατό, άνοιξε δικό του μαγαζί στο Σκαλάνι, το 1960. Το 1974 άνοιξε άλλο μαγαζί, στα Σπήλαια Ηρακλείου. Πολλοί διάσημοι καλλιτέχνες πήγαν να τον ακούσουν και ανάμεσά τους ο Μάνος Χατζιδάκις, ο Μαρκόπουλος, ο Μάνος Κατράκης, ο Κώστας Βουτσάς, η Αλίκη Βουγιουκλάκη, η Τζένη Καρέζη, η Τζόαν Μπαέζ κ.ά.

Υπηρέτησε την κρητική μουσική για πάνω από 50-55 χρόνια. Ήταν αυτοδίδακτος. Έκανε εμφανίσεις σε Αμερική, Ευρώπη, Καναδά και τον τίμησαν πολλὰ Κρητικά Σωματεία, οι Δήμοι Ηρακλείου, Χανίων, Ρεθύμνου, σύλλογοι σε Αθήνα, Κρήτη, Αμερική, η Παγκρήτια Ένωση Αμερικής, ο Παγκρήτιος Σύλλογος Καλλιτεχνών Κρητικής Μουσικής κ.ά. Ήταν μεγάλος δημιουργός και μακάρι να συνεχίσουν μιμητές του νεότεροι, ακολουθώντας τον τρόπο παιξίματος, το ρυθισμό και το σεβασμό στους δημιουργούς και κυρίως στη μουσική παράδοση της Κρήτης, με την αξεπέραστη ποίηση και μελωδία.

Δυστυχώς, πολλοί κακομεταχειρίζονται αυτόν τον πλούτο, που καλλιτέχνες σαν τον Δερμιτζογιάννη, τον Χαρχάλη, τον Σηφογιωργάκη, τον Αβυσσινό, τον Μουστάκη, τον Μανιά, τον Σκορδαλό, τον Κλάδο, τον Μπαξεβάνη, τον Λαγό, τον Καραβίτη, τον Καρεκλή, τον Φουσταλιέρη, τον Ροδινό, τον Καθιογρίδη, τον Σκουλά και τον Ξυλούρη παρέλαβαν με προσοχή, σεβάστηκαν και παρέδωσαν έργο στους νεότερους. Πολλές φορές κλαίει η ψυχή μου σε πανηγύρια της Κρήτης ή στο ραδιόφωνο, όταν ακούω παραφωνίες και φοβερά πνευματικά φάτσα. Ψάξει και ακούστε από τη μουσική του Γιώργη Αβυσσινού και θυμηθείτε ότι πολλοί αυτοδημιούργητοι μερακλήδες άφησαν

τεράστιο έργο και ξεχώρισαν, ακολουθώντας τις παραδόσεις και τις πνευματικές δημιουργίες δασκάλων. Αυτό ισχύει και σε ομάδες στην κοινωνία, στην Εκκλησία, στα κόμματα, στις εταιρείες, παντού. Όσοι δεν μπορούν να ΚΤΙΣΟΥΝ, as προσέξουν να μην γκρεμίσουν ό,τι παρέλαβαν... Ο Μάνος Χατζιδάκις as θυμούνται ότι πήγαινε ν' ακούσει τον «αυτοδίδακτο» Αβυσσινό! Κάποιοι με πολλὰ Masters as κατέβουν από τα καλάμια!



■ **Ο ΠΑΤΕΡΑΣ** ήταν ο τρέφων και ο προστατεύων, το παν διά την αρχέγονο κοινωνία. Στην Οδύσσεια, το όνομα «πατήρ» απαντάται και ως πάππας, παπίας, υποκοριστικώς. «Φίλε πάππα», αποκαλεί η Ναυσικά τον πατέρα της Αθκίνου, «δος μου αμάξι να πάω στον ποταμό να πλύνω τα ρούχα»... Αυτά, λίγο πριν συναντήσει τον Οδυσσέα. Και στον Αριστοφάνη («Εκκλησιάζουσες») βρίσκουμε τη φράση «πάππαν με καλεί». Οι ιερωμένοι ακούνε μαζί με το «πάτερ» και το «παππάς» σήμερα. Λένε και γράφουν πολλὰ για τον πατέρα οι φιλόσοφοι και οι συγγραφείς, ότι είναι γεννήτωρ, φύτωρ, πρόγονος παλαιός, γενάρκης, πατάρ ή πατήρ από τη ρίζα πα - πάσμαι = λαμβάνω, αιτούμαι, κατέχω, πάτωρ = κτήτωρ, πατάριον = πατερούλης, γεννήτωρ και πατήρ, ο φυτεύσας φυτεύματα (τέκνα). Από τον πατέρα και η πατρίς, η πατρική γη. Από εκεί και στον «Κρίτωνα» του Πλάτωνα η φράση «πατρός τε και μητρός και των άλλων προγόνων, τιμιότερον εστί η πατρίς...».

Ο πατέρας μου, Γεώργιος Ε. Σπύρου, απεβίωσε στις 21-2-2016, στα 99 του χρόνια, και πάντα, ό,τι θυμάμαι γι' αυτόν, το συνδυάζω με την πατρίδα μου, το χωριό μου στην Άρτα, το Δίστρατο, όπου μεγάλωσα, και αργότερα στο Αγρίνιο, δεύτερη πατρίδα. Η πατρονομία του είναι έντονη στις μνήμες μας, σε σχέση με τα έθιμα, τα ήθη, τη θρησκεία, τη φιλοπατρία, το σχολείο, την Εκκλησία, τις εθνικές και θρησκευτικές εορτές. Ήταν θεμέλιο ο πατέρας μου σε πολλὰ που με αφορούν. Θεμέλιο από τη λέξη «τέμνω». Τεμέλιον, θεμέλιον, που όπως κόβεται-τέμνεται η γη στη θεμελίωση του κτιρίου, έτσι θεμελίωσε μέσα μου την αγάπη για την Ελλάδα και το έκανε καλή, όπως τον έβλεπα να θεμελιώνει σπίτια, όταν δούλευα βοηθός του στην οικοδομή.

Στη φωτογραφία, ο πατέρας μου στη μέση, ο αδελφός μου Πάνος και εγώ, στο Πάρκο Αγρινίου, στις 20 Μαΐου του 1973, όπως είναι τυπωμένο στη σφραγίδα «ΦΩΤΟ ΟΝΕΙΡΟΝ» - Τάκης Σταυρόπουλος - Αγρίνιο, στην πίσω όψη.



■ Το ασφαλιστικό NAI επισημαίνει ότι στο 2020 συνετελέσθη μια μεγάλη αλλαγή στα αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιριών. Η NN ανέβηκε, στην δεύτερη θέση (μετά την πρώτη ΕΘΝΙΚΗ των 3 αιώνων) στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά και μόνο με παραγωγή κλάδου ζωής. Επικεφαλής της NN είναι η Διευθύνουσα Σύμβουλος κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου με εμπειρίες, ικανότητες και γνώσεις στον ασφαλιστικό και τραπεζικό τομέα, όπως γράφει το πλούσιο βιογραφικό της. Οι εξελίξεις όμως είναι σκληρές και ο αγώνας... συνεχίζεται με δυναμικούς αντιπάλους.

Μπορεί ο κόκορας να λαλεί, αλλά είναι η κότα που κάνει τ' αυγά

Λένε πως αυτή τη φράση την είπε και η Μάργκαρετ Θάτσερ, κόρη παντοπώλη, που σπούδασε Χημεία στην Οξφόρδη το 1953 και εξελέγη πρωθυπουργός, ταραζώντας τα νερά της πολιτικής παγκοσμίως, αλλὰ και στην Αγγλία. Υπήρξε η «Σιδηρά Κυρία» της Μεγάλης Βρετανίας, τυπική εκπρόσωπος του Νεοφιλελευθερισμού της δεκαετίας του 1980, υποστηρίζοντας το λιγότερο κράτος, την ενίσχυση της ιδιωτικής πρωτοβουλίας και τον δυνατό στρατιωτικό εξοπλισμό για τη χώρα της. Έφυγε από τη ζωή τον Σεπτέμβριο του 2007, αφήνοντας πίσω την εικόνα μιας φιλόπονης, έξυπνης, αυταρχικής, φλογερής Αγγλίδας και με τον τίτλο της βαρόνης. Ίσως η ιστορία της βοηθά και για περισσότερη γυναικεία παρουσία στην κοινωνία.

Είπε πολλὰ που έμειναν στην Ιστορία, όπως το «πρέπει πιθανόν να πολεμήσεις πάνω από μία φορά για να κερδίσεις», το «μπορεί ο κόκορας να λαλεί, αλλὰ η κότα κάνει τ' αυγά», το «μια γυναίκα που διευθύνει ένα σπίτι είναι κοντά στο να καταλάβει τη διακυβέρνηση της χώρας», το «δεν ήμουν τυχερή, το άξιζα!», το «μια γυναίκα με δυνατή θέληση τη λένε κακιά, ενώ έναν



άντρα με θέληση τον λένε αρχηγό» κ.ά. Στο klik.gr, μπορείτε να διαβάσετε περισσότερα γι' αυτήν τη γυναίκα, τη «Σιδηρά Κυρία».

Εδώ παίρνουμε αφορμή από το δημοσίευμα για τη Θάτσερ της Μανταλένας Π. Διαμαντή να επισημάνουμε ότι «κότες που γεννάνε χρυσά αυγά» λένε αυτούς που αναπτύσσουν ανθρώπους και τους κάνουν επαγγελματίες ασφαλιστές, που εντάσσονται στο ανθρώπινο δυναμικό των ασφαλιστικών εταιριών. Όμως αυτοί σιωπούν συνήθως και «κακαρίζουν» κοκόροι και λαλούν εδώ κι εκεί σε ΜΜΕ για «αυγά» που δεν γέννησαν. Πολλοί «κοκόροι» είναι αυτοί που σπάνε από απροσεξία πολλὰ αυγά και αλλοι τα ξεχνάνε και γίνονται κλούβια αυγά. Είναι και κάποιοι που κλωσάνε κλούβια αυγά, που έτυχε να τα βρουν, αλλὰ ξεχνάνε ότι κλούβια αυγά, κλωσόπουλα δεν βγάζουν! (Αφορά ιδέες, ανθρώπους, μεθόδους.)

Η πράξη του καθαρίσματος της κότας έχει ένα άλλο τεράστιο μήνυμα για την ανάγκη διαφήμισης. Κάποιος ανώνυμος είπε ότι ο μπακαλιάρος γεννά δέκα χιλιάδες αυγά και η κότα ένα. Ο μπακαλιάρος δεν καθαρίζει ποτέ για να μας πει τι έκανε. Και έτσι περιφρονούμε τον μπακαλιάρο και εγκωμιάζουμε την κότα. Αυτό και μόνο για να καταλάβετε ότι συμφέρει η διαφήμιση (D. Ogilvy, «Για τη Διαφήμιση»).

«Δεν φτάνει να είσαι καλό παιδί. Πρέπει να το μάθουν και άλλοι», είναι μια φράση που μου έλεγε ο Δημ. Κοντομηνάς, όταν εργαζόμουν ως Manager Ασφαλιστών στην INTERAMERICAN.

Οι πρόεδροι της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος των πρώτων εκατό χρόνων και μερικά από αυτά που τους θυμίζουν

Με την ευκαιρία της ανάδειξης του κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου σε πρόεδρο της ΕΑΕΕ, χρήσιμη είναι ίσως μια αναδρομή στο παρελθόν των προέδρων της Ένωσης, από το 1907 έως σήμερα, εδώ και 114 χρόνια!

Στην εξαιρετική έκδοση για τα 100 Χρόνια της Ένωσης, με τίτλο «ΕΑΕΕ, 1907-2007, Ένας Αιώνας στην Υπηρεσία του Θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης», που είναι και «η πρώτη τεκμηριωμένη καταγραφή της ιστορίας και της δραστηριότητας της ΕΑΕΕ», όπως γράφει η Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια, βλέπουμε αρκετά χρήσιμα για το μέλλον, αλλά και για το ρόλο προσώπων-ηγέτων στην παρακίνηση δημιουργικού έργου των σχετικών ομάδων του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς. Η καταγραφή δείχνει ΤΙ ΕΡΓΟ ΕΜΕΙΝΕ στο διάβα των χρόνων και ποιες θητείες πέ-

ρασαν και χάθηκαν στη λήθη, χωρίς ιστορικό αποτύπωμα.

Ένα πρώτο γεγονός είναι ότι πριν από την Ένωση, υπήρχαν αρκετές και μάλιστα σπουδαίες ασφαλιστικές εταιρείες, χωρίς ένταξη σε σωματείο, που όμως έβλεπαν την ανάγκη ιδρύσεως σωματείων με κοινούς κανόνες, για το συμφέρον των ίδιων, αλλά και του κλάδου.

Το δεύτερο συμπέρασμά μας είναι ότι το νομικό πλαίσιο λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, δηλαδή οι πρώτοι νόμοι του Ασφαλιστικού Δικαίου και Νομολογίας, έγιναν μετά την ίδρυση του Σωματείου, το 1910. Είχε προηγηθεί πρόταση του υπουργού Δικαιοσύνης Ανάργυρου Σιμόπουλου, μέλους και του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής, στον πρόεδρο της Εθνικής, Στέφανο Στρέιτ, το 1892, δηλαδή ανθρώπου που γνώριζε «ασφαλιστικά» και Επιτροπών, υπό τον Αλκιβιάδη

Κρασά, καθηγητή Νομικής και μέλος του Δ.Σ. της Εθνικής, που απέδωσαν νομοθετήματα διαχρονικά για την ιδιωτική ασφάλιση, όπως ο Νόμος 3493/1910 «Περί ασφαλιστικών επιχειρήσεων», ο Νόμος 3717 «Περί εξομοιώσεως ελληνικών και ξένων επιχειρήσεων» και ο Νόμος του 1991 «Περί ευθύνης κυρίου-οδηγού έναντι παθόντος». Είναι σημαντική η διαπίστωση ότι η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς δημιουργεί καλή Ασφαλιστική Νομολογία, κάτι που και στους σύγχρονους καιρούς ΕΙΝΑΙ ΒΑΣΙΚΗ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΗ για την ομαλή λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς.

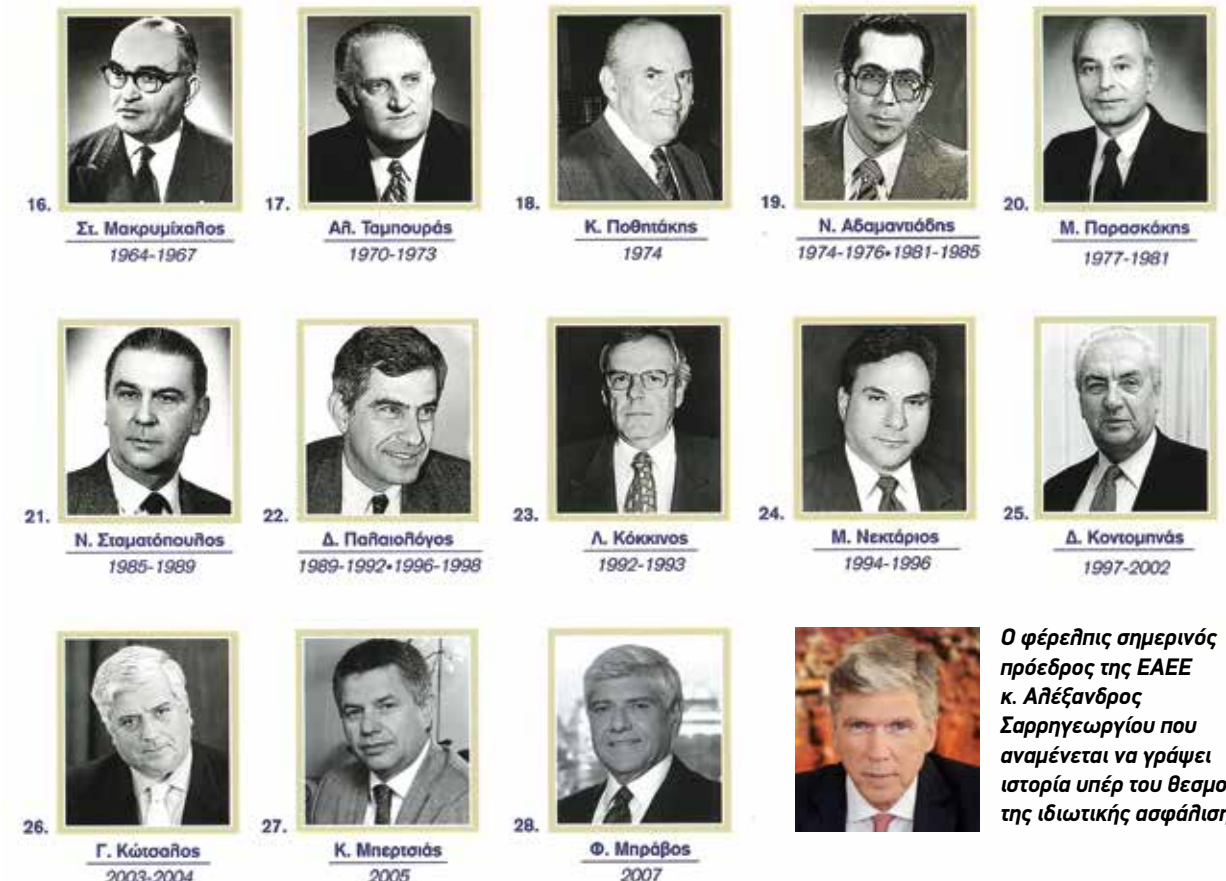
Σημαντικές χρονολογίες της ασφαλιστικής αγοράς είναι το 1907 με την ίδρυση του Σωματείου, το 1910 με τους Νόμους, το 1917 με το Νόμο «Περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεως», το 1919 με την ίδρυση Ελληνικού Νοσηγώμονα, το 1929 που αναγνωρίστηκε η ΕΑΕΕ ως Σωματείο, το 1934 που εκδίδει η ΕΑΕΕ το Μητρώο Αυτοκινήτων, το 1953 που συμμετέχει στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων CEA, το 1961 που συμμετέχει στη Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης, το 1970 με το Ν.Δ. 400, το 1973 με ενέργειες για την οργάνωση Ασφαλιστικής Σχολής, το 1975 με την υποχρεωτική ασφάλιση Αστικής Ευθύνης πλοιοκτητών για τη ρύπανση της θάλασσας, το 1976 με την υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτων, το 1977 με την ΥΣΑ, το 1985 με το

Νόμο 1569 για διαμεσολάβηση, το 1988 με την ίδρυση Οργανισμού Εξαγωγών, το 1995 με την ενίσχυση της Τροχαίας (Αλκοολομέτρα, μεγάλη η προσφορά του Γιώργου Σκούρτη) το 1999 με το Συνέδριο της Υδρας, το 2000 με την καθιέρωση της υποχρεωτικής ασφάλισης Αστικής Ευθύνης σκαφών αναψυχής, το 2001 με την καθιέρωση του Φιλικού Διακανονισμού (εδώ εργάστηκαν οι Κ. Μπερτσιάς, Δ. Ζορμπάς, Γ. Τζανής και Ν. Φράγκος), το 2003 με την Αρχή Εποπτείας, το 2004 με την Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης κ.λπ. (Αλήθεια, ποιος σταμάτησε αυτήν την Ημέρα;) Επειδή τα πρόσφατα είναι γνωστά, τα προσπερνάω.

Δεν έμειναν όλοι οι πρόεδροι στην Ιστορία! Οι πιο πολλοί ήταν διαχειριστές προσωρινοί και αρκετοί ισορροπιστές...

Προτείνουμε ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, που εργάζεται για να αναδειχθεί η ασφαλιστική αγορά σε περισσότερο κόσμο, να ξαναδιαβάσει αυτό το βιβλίο της ΕΑΕΕ και να προβληματιστεί. Τι θα μείνει «όταν τα ξεχάσουμε όλα»;

Μπορεί να ηγηθεί με οδηγό το γεγονός ότι οι «ισορροπίες» και τα βραχυπρόθεσμα οφέλη δεν στήνουν ανδριάντες στις πλατείες, ούτε οι στρατηγοί των γραφείων γνωρίζουν δόξα. Στην πρώτη γραμμή του πολέμου πιστεύω ότι είναι η θέση του προέδρου της ΕΑΕΕ, για τον πολύπαθο κλάδο, που περιμένει τη δικαιοσύνη του ρόλου του.



Ο φέρελλης σημερινός πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου που αναμένεται να γράψει ιστορία υπέρ του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

«Ανάσταση Χριστού Θεασάμενοι» είναι η προσευχή που καθορίζει το Πάσχα

Τη λέγαμε στο σχολείο, τη λένε οι πιστοί για 40 μέρες. Δεν ξέρω γιατί, αλλὰ τη συνέδεσα με άνθη, με κρίνα λευκά, με πασχαλιές, με κόκκινες παπαρούνες, με μαγιάτικα και απριλιάτικα πουλουδένια χωράφια. Βέβαια, πολλήs φορές αυτήν την εικόνα μου τη χαλούσαν για λίγο οι προσωπικές μου βαρεμάρες ή μελαγχολίες και κάποιες φορές η αθεϊστική υλική μονοτονία των κυβερνώντων ή δημοσίων προσώπων... Ήταν όμως κυρίαρχη βοήθεια πάμπολλης φορέs, ή σε εξετάσεις διαγωνισμών σε φοιτητικά έδρανα, στο Στρατό, αλλὰ και σε εξετάσεις αίματος ή ώρες χειρουργείων.

Κάποια απριλιάτικη χρονιά, στην κεντρική πόρτα του Οφθαλμιατρείου Αθηνών, όπου δούλευα στα φοιτητικά μου χρόνια, γλυκό αεράκι μου έφερε μια ευωδιά από τις νεραντζολεμονιές του κήπου της Πανεπιστημίου και μουθύμισε, έτσι σαν από μακριά, σαν από ανάμνηση, γλυκές φωνούλδες συμμαθητών μου στο σχολείο, που μέρες μετά το Πάσχα, στην πρωινή προσευχή, τραγουδούσαν ένα τραγούδι: «Χριστός Ανέστη, χαρά μεγάλη!».

Πολλήs φορές το ψιθύρισα μόνος κάποια πρωινά κι είπα να το μοιραστούμε, μέρες Πάσχα 2021, με πανδημία και ομαδική μελαγχολία σε πολλούς. Το βρήκα σε ένα βιβλιαράκι χειρόγραφο κατασκήνωσης:α

■ **Ανάστασιν Χριστού θεασάμενοι, προσκυνήσωμεν άγιον, Κύριον, Ιησούν, τον μόνον αναμάρτητον. Τον Σταυρόν σου Χριστέ προσκυνούμεν και την αγίαν σου Ανάστασιν υμνούμεν και δοξάζομεν· συ γαρ ει Θεός ημών, εκτός σου άλλον ουκ οίδαμεν, το όνομά σου ονομάζομεν. Δεύτερε πάντες οι πιστοί, προσκυνήσωμεν την του Χριστού αγίαν Ανάστασιν· ιδού γαρ ήλθε διά του Σταυρού χαρά εν όλω τω κόσμω. Διά παντός ευλογούντες τον Κύριον, υμνούμεν την ανάστασιν αυτού· Σταυρόν γαρ υπομείνας δι' ημάs, θανάτω θάνατον ώλεσεν.**

Αναστάs ο Ιησούς από του τάφου καθώς προείπεν, έδωκεν ημίν την αιώνιον ζωήν και μέγα έλεος.



ΧΡΙΣΤΟΣ ΑΝΕΣΤΗ, ΧΑΡΑ ΜΕΓΑΛΗ

*Χριστός Ανέστη, χαρά μεγάλη,
λευκά φορέσατε, τρανή γιορτή,
λευκή η ψυχή μας, σαν ήλιος προβάλλει
κρίκος ολόλευκος τώρα κι αυτή.*

*Τώρα π' ανέβηκε πάλι επάνω
ψηλά ο Θεάνθρωπος στον Ουρανό,
αφού επάτησε όφι τον πλάνο
για μας κρεμάμενος εις τον Σταυρό.*

*Και μας εχάρισε την ευτυχία,
την ειρήνη και τη χαρά,
μακριά μας έδιωξε κάθε κακία
κάθε οδύνη και συμφορά.*

*Χριστός Ανέστη, όλοι ευφρανθείτε,
μέσα στην άνοιξη νέας ζωής,
Χριστός Ανέστη, αναστηθείτε,
νεκρός μη μένει πλέον κανείς.*



Ανέτειλε το έαρ, δεύτε ευωχηθώμεν!

Η άνοιξη και η Ανάσταση είναι δύο έννοιες κοντά στην ελληνική ζωή, στη θρησκεία, στη φιλοσοφία, στον πολιτισμό. Υπάρχει ένα τροπάριο που ψάλλεται στις 23 Απριλίου, στην εορτή του Αγίου Γεωργίου, που λέει τα εξής: «Ανέτειλε το έαρ, δεύτε ευωχηθώμεν, εξέλαμψεν η Ανάστασις Χριστού, δεύτε ευφρανθώμεν, η του αθλοφόρου μνήμη πιστούs φαιδρύνουσα ανεδείχθη, διό φιλέορτοι, δεύτε μυστικώς αυτήν πανηγυρίσωμεν. Ούτως γαρ καλός στρατιώτης, νηδρίσατο κατά των τυράννων και τούτους κατίσχυε, μιμητής γενόμενος του πάθους του Σωτήρος Χριστού. Ουκ ηλέησε το σκεύος το πήλινον το εαυτού, αλλὰ γυμνόν ανεχάλκευσεν, εν βασάνοις αυτό προσαμοιβόμενος. Αυτώ βοήσωμεν, Αθλοφόρε, ικέτευε εις το σωθίναί τας ψυχάς ημών».

Η εορτή του Πάσχα των Ελλήνων είναι «η Αναστάσεως ημέρα και λαμπρυνθώμεν τη πανηγύρει και αληλήλους περιπτυζόμεθα. Είπωμεν αδελφοί και τοιs μισούσιν ημάs συγχωρήσωμεν πάντα τη Αναστάσει...».

Πάντα υποστήριζα ότι για το επάγγελμα του ασφαλιστή κάνουν άνθρωποι που πάνε σε χαρές, σε γάμους, σε κηδείες, σε βαπτίσεις, σε χριστιανικές πανηγύρεις Ελλήνων. Όποιος δεν ταιριάζει σε αυτά που ο λαός μας ανέδειξε ως πρώτιστα, δεν μπορεί να υπηρετήσει το θεσμό ασφάλισης, θεσμό αλληλεγγύης και αγάπης στον συνάνθρωπο.

Η άνοιξη και το Πάσχα έχουν όλα όσα πρέπει να ξέρει ο ασφαλιστής!



Εικόνα της Ανάστασης στην στην Οδησσό.

■ **ΣΤΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ** 2021 της Ι.Μ. Κηφισίας, Αμαρουσίου και Ωρωπού, που οι σεβάσμιοι ιερείs π. Λουκάs και π. Βασίλειος Αγίου Γεωργίου Μεθισίων μου δώρισαν, διάβασα πολλά για την προσφορά της Ορθόδοξης Εκκλησίας και των λειτουργών της (επισκόπων, ιερέων, μοναχών) στον Αγώνα της Ελληνικής Επανάστασης του 1821, με αφορμή και τον εορτασμό των 200 χρόνων από τότε.

Ιδιαίτερως επαινετή η προσπάθεια του σεβασμιότατου μητροπολίτη κ. Κυρίλλου, σε μια εποχή παρακμής και εν πολλοίς



απαιδευσίας των πολλών, όπου η παραχάραξη και η αγνωμοσύνη πολλών καθιστούν αναγκαία την υπόμνηση της προσφοράs και τον «σκληρό» πόλεμο με κάθε τρόπο της παραχάραξης της Ιστορίας, από διαστρεβλωτές, ανθέλληνες, προδότεs, έμμισθους υπαλλήλους ξένων πρεσβειών και δογμάτων και συμφερόντων ξένων κρατών, που προωθούν μέσω Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης ερμηνείες, μακράν απέχουσες από την αλήθεια.



† Ο Σεβασμιότατος Μητροπολίτης Κηφισίας, Αμαρουσίου και Ωρωπού κ.κ. Κύριλλος

Είναι καιρός η Εκκλησία να προβάλλει τις μεγάλες μορφές του Αγώνα και την πίστη τους, μέσω αυτοβιογραφιών και γεγονότων, για να αποδειχτεί άξιος συνεχιστής και μιμητής του ένδοξου παρελθόντος, όπου μια ματιά στο χάρτη της Ελλάδος θα δείξει τα ολοκαυτώματα σε μοναστήρια και εκκλησίες, στο Σούλι, στο Αρκάδι, στο Μεσολόγγι, στην Αγία Λαύρα και εκατοντάδες άλλα ιερά καταφύγια αγωνιστών σε όλη την Ελλάδα...

Τι κρατά τους ιερείs και δεν ανεβαίνουν στον Άμβωνα, να αποτίσουν φόρο τιμής σε Πατριάρχες, επισκόπους, ιερείs, μοναχούς; Ο Παπαφλέσσας, ο Αθανάσιος Διάκος, ο Γρηγόριος Ε', ο Κοσμάs ο Αιτωλός, ο Παλαιών Πατρών Γερμανός περιμένουν...

Στο Ημερολόγιο, ειδική αναφορά γίνεται για τη Μάχη του Μαραθώνα, στις 5-7-1824, μεταξύ 3.000 Τούρκων και 600 Ελλήνων, υπό τον Γιάννη Γκούρα, στο ίδιο σημείο όπου ο Μιλιτιάδης είχε νικήσει τους Πέρσες το 490 π.Χ. Νίκησαν οι Έλληνες, όπως και στις 13 Ιουλίου 1829, υπό τον Δ. Υψηλάντη, στη Σκάλα Ωρωπού, όπου μετά τη νίκη των Ελλήνων σκοτώθηκαν 270 Τούρκοι και 100 πιάστηκαν αιχμάλωτοι. Από τους Έλληνες πηληγώθηκαν μόνο 12 και εφονεύθησαν 8. Μετά τη Μάχη του Ωρωπού μεγάλωσαν και τα όρια του ελληνικού κράτους, στις 14-9-1829, συμπεριλαμβάνοντας την Εύβοια και την Αττικοβοιωτία.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ

Στο επίκεντρο η προστασία του ασφαλισμένου!

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΗ
ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΣΤΟ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»



Του **ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Ακρως ενδιαφέρουσα και διαφωτιστική για το «πού πάνε τα πράγματα» είναι η αποκλειστική συνέντευξη που μας έκανε την τιμή να μας δώσει ο Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος Γιάννης Στουρνάρας, ο οποίος θίγει πολλά ζητήματα που θα πρέπει να προσέξουν ασφαλιστικές εταιρείες, διαμεσολαβητές, αλλιά και ασφαλισμένοι. Η θητεία του είναι ιστορική και θετικά καθοριστική για το μέλλον του ασφαλιστικού κλάδου. Η συνετή διοίκησή του είναι ταυτόχρονα ζωογόνος για το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης σε καιρούς μετασχηματισμού και ευρωπαϊκής προσαρμογής. Επιτυχής και η επιλογή να είναι η προστασία του ασφαλισμένου το επίκεντρο της εποπτείας του!



Ξεχωρίζοντας ορισμένα για τις ανάγκες ενός προλόγου, θα σημειώναμε την εξαγγελία του Διοικητή που αφορά την ασφαλιστική διαμεσολήθηση, ότι η Τράπεζα της Ελλάδος προχωρά στην ανάπτυξη εργαλείων για την αποτελεσματικότερη παρακολούθηση των πρακτικών διανομής. Επίσης, καταγράφουμε την ικανοποίησή του για το γεγονός ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν σε μεγάλο βαθμό ανταποκριθεί στις αυξημένες απαιτήσεις του εποπτικού πλαισίου Φερεγγυότητα II, αλλά και τις παλαιώσεις του οι ασφαλιστές να δώσουν ιδιαίτερη προσοχή στα θέματα της προστασίας του καταναλωτή, δηλαδή της προσφοράς στον καταναλωτή προϊόντων και υπηρεσιών που να καλύπτουν τις δικές του ασφαλιστικές ανάγκες στο πλαίσιο των οικονομικών δυνατοτήτων του, με ταυτόχρονη παροχή της μέγιστης δυνατής προστασίας.

Επιπλέον, δεν θα πρέπει να περάσει απαρατήρητη η σύσταση του κ. Στουρνάρα στους νέους ανθρώπους να απευθυνθούν στην ιδιωτική ασφάλιση για την κάλυψή τους, αλλά να έχουν όμως υπόψη τους ότι πρέπει να έχουν πλήρη γνώση των ατομικών ασφαλιστικών αναγκών τους και σαφή αντίληψη του μέρους του κινδύνου που θέλουν να διακρατήσουν και του μέρους που θέλουν να ασφαλίσουν.

Τέλος, στη συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος θέτει με καθαρούς όρους τις προϋποθέσεις και τις επιλογές που έχουν ασφαλιστές και Πολιτεία για να συνεργασθούν στις ασφαλίσεις υγείας και στην από κοινού αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών. Καλύτερα όμως να διαβάσετε τη συνέντευξη που ακολουθεί:

— Περισσότερα από 100 χρόνια έχουν περάσει από τη δημιουργία του πλαισίου λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, ενώ, τον Δεκέμβριο του 2020, συμπληρώθηκαν δέκα χρόνια από την ανάληψη της εποπτείας τους από τη Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδος. Έχουμε, λοιπόν, μια καλή αφορμή για έναν μικρό απολογισμό...

Οι απαρχές της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας σχεδόν ταυτίζονται με την ίδρυση του νέου ελληνικού κράτους, στις αρχές του 19ου αιώνα, ξεκινώντας με τις θαλάσσιες ασφαλίσεις και αλληλοασφαλίσεις, προκειμένου να καλυφθούν οι ανάγκες προστασίας των Ελλήνων πλοιοκτητών. Καθώς η Ελλάδα αναπτυσσόταν, έρχονταν στο προσκήνιο νέες ανάγκες προστασίας των πολιτών, στις οποίες η αγορά ανταποκρίθηκε ώστε να παρέχει ασφαλίσεις, αρχικά κατά κινδύνων πυρός και σεισμού και αργότερα για το σύνολο των κινδύνων περιουσίας. Από τις αρχές του 20ού αιώνα ξεκίνησε, δε, να ασφαλίζει προσωπικούς κινδύνους, και σήμερα έχει φθάσει να παρέχει όλο το εύρος ασφαλιστικών προϊόντων σε όλους τους κλάδους ασφάλισης.

Εξετάζοντας τη διαδρομή της ιδιωτικής ασφάλισης όλα

αυτά τα χρόνια, διαπιστώνουμε ότι, ως πλέγμα νομοθεσίας και επιχειρηματικής πρακτικής, είναι σε θέση να ανταποκρίνεται ικανοποιητικά στις απαιτήσεις της κοινωνίας, καλύπτοντας κενά στην προστασία των Ελλήνων πολιτών και των ελληνικών επιχειρήσεων.

Η ανάθεση στην Τράπεζα της Ελλάδος της εποπτείας της ιδιωτικής ασφάλισης έγινε μετά από μακρά σειρά πτωχεύσεων ασφαλιστικών επιχειρήσεων και ενώ βρισκόταν σε εξέλιξη η παγκόσμια εμβέλειος χρηματοπιστωτική κρίση και ξεκινούσε η δομική δημοσιονομική προσαρμογή του κράτους, που στη συνέχεια απαίτησε τη συμμετοχή του ιδιωτικού, και σχεδόν σύσσωμου του ασφαλιστικού, τομέα στα προγράμματα PSI και PSI+. Αν στα προαναφερθέντα προστεθεί η εκ θεμελίων αναπροσαρμογή της νομοθεσίας για τη λειτουργία και την εποπτεία της ιδιωτικής ασφάλισης, που συντελείται αρχής γενομένης από το 2016 με την Οδηγία για τη Φερεγγυότητα II (Solvency II) και συνεχίζοντας το 2018 με την Οδηγία IDD για τη Διανομή Ασφαλιστικών Προϊόντων (Insurance Distribution Directive), καθώς και με τον Κανονισμό PRIIPs (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products), που αφορά τα επενδυτικά προϊόντα που συνδέονται με ασφάλιση, μπορείτε να φανταστείτε το μέγεθος των προκλήσεων για την αγορά και την Εποπτική Αρχή.

Μέσα σε αυτά τα δέκα χρόνια συντελέστηκε μια θεμελιώδης μεταστροφή του τρόπου λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων από τη μια πλευρά και του τρόπου εποπτείας της αγοράς από την άλλη. Οι νέες ρυθμίσεις έθεσαν στο επίκεντρό τους την αξιολόγηση των κινδύνων που αναλαμβάνουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις με προοπτικό τρόπο και την προστασία των καταναλωτών ασφαλιστικών προϊόντων στις επιχειρηματικές πρακτικές που εφαρμόζουν οι διανομείς τους. Το δε έργο της εποπτείας, από κανονιστικό (rules-based) που ήταν μέχρι το 2016, είναι πλέον κινδυνοκεντρικό (risk-based) και αφορά την πρόληψη, δηλαδή συνίσταται στη διαμόρφωση άποψης για τη χρηματοοικονομική κατάσταση και φερεγγυότητα των εποπτευόμενων οντοτήτων, καθώς και για τους κινδύνους που μπορούν να τις υπονομεύσουν.

Όπως καταλαβαίνετε, για την επιτέλεση αυτής της εργασίας απαιτείται από τους επόπτες όχι μόνο θεωρητική και πρακτική γνώση της αγοράς, αλλά και μεγάλος βαθμός αξιολογικής κρίσης. Αυτό που θέλω να επισημάνω είναι ότι η γνώση, η εμπειρία και ο επαγγελματισμός όλων των στελεχών της Τράπεζας, που είναι επιφορτισμένα με την εποπτεία της ιδιωτικής ασφάλισης, είναι ο καθοριστικός παράγοντας για τη θετική αποτίμηση του εποπτικού της έργου.

— Ποια είναι η άποψή σας για το θεσμό της ασφάλισης;
Η ιδιωτική ασφάλιση διαδραματίζει παγκοσμίως έναν πολύ

Εξετάζοντας τη διαδρομή της ιδιωτικής ασφάλισης όλα αυτά τα χρόνια, διαπιστώνουμε ότι, ως πλέγμα νομοθεσίας και επιχειρηματικής πρακτικής, είναι σε θέση να ανταποκρίνεται ικανοποιητικά στις απαιτήσεις της κοινωνίας, καλύπτοντας κενά στην προστασία των Ελλήνων πολιτών και των ελληνικών επιχειρήσεων.



σημαντικό οικονομικό και κοινωνικό ρόλο. Κατ' αρχάς, μέσω των παραγόμενων ασφαλιστικών προϊόντων, οι ασφαλισμένοι έχουν τη δυνατότητα να διαχειρίζονται καλύτερα τους κινδύνους τους. Η ασφαλιστική αγορά εξασφαλίζει προστασία έναντι μεγάλου εύρους κινδύνων που εκτείνονται σε διαφορετικούς χρονικούς ορίζοντες, από βραχυχρόνια προστασία έναντι κινδύνων αστικής ευθύνης και φυσικών καταστροφών μέχρι μακροχρόνια προστασία του εισοδήματος των νοικοκυριών σε περιπτώσεις γήρατος ή/και θανάτου.

Περαιτέρω, ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης, ως θεσμικός επενδυτής, αποτελεί βασικό τροφοδοτή κεφαλαίων στην πραγματική οικονομία και μάλιστα με αρκετά μακροχρόνιο ορίζοντα.

Οι ανωτέρω δύο λειτουργίες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων καθιστούν τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης έναν στρατηγικό μοχλό ανάπτυξης της οικονομίας και, ως εκ τούτου, έχουν βαρύνουσα σημασία στην αποτίμησή του με θετικό τρόπο.

— Αφού αναφερθήκατε στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και στην εποπτεία τους από την ΤτΕ, θα θέλατε να προσθέσετε κάτι και για το ρόλο που διαδραματίζει ο κλάδος της ασφαλιστικής διαμεσολήθησης;

Η διαμεσολήθηση είναι ο κυριότερος σύνδεσμος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με το ευρύ καταναλωτικό κοινό. Η σοβαρότητα του ρόλου της αναδείχθηκε ακόμη περισσότερο τον τελευταίο χρόνο, κατά τον οποίο η αγορά λειτούργησε υπό τις πρωτόγνωρες συνθήκες της πανδημίας της νόσου COVID-19. Η συμβολή των ασφαλιστικών διαμεσοληθτών ήταν καθοριστική στην έγκαιρη και έγκυρη ενημέρωση των ασφαλισμένων-καταναλωτών για τις νέες διαδικασίες που εφάρμοσαν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις και τους συνέδραμαν με τρόπο ουσιαστικό και αποτελεσματικό στην εξυπηρέτηση των συμβολαίων και, ιδίως, στη διαδικασία καταβολής των αποζημιώσεων. Η αίσθησή

μου είναι ότι, κατά το κρίσιμο αυτό διάστημα, κατάφεραν να ενδυναμώσουν ακόμη περισσότερο τους δεσμούς της ιδιωτικής ασφάλισης με την κοινωνία.

— Πώς βλέπετε την πορεία του συγκεκριμένου κλάδου, τουλάχιστον από το διάστημα της εποπτείας της ΤτΕ;

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι, μέχρι σήμερα, ο κλάδος της ασφαλιστικής διαμεσολήθησης έχει σημειώσει σημαντική πρόοδο. Ωστόσο, όλοι οι παράγοντες της αγοράς γνωρίζουν ότι υπάρχουν ακόμη πολλά και σημαντικά περιθώρια βελτίωσης. Εμείς, από τη δική μας πλευρά, παρακολουθούμε στενά τις εξελίξεις σε ευρωπαϊκό επίπεδο και εναρμονιζόμαστε με τις εφαρμοζόμενες βέλτιστες εποπτικές πρακτικές.

Σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα από την ανάληψη της εποπτείας της ιδιωτικής ασφάλισης, στρέψαμε την προσοχή μας στην επαγγελματική κατάρτιση των ασφαλιστικών διαμεσοληθτών, εφαρμόζοντας από τον Απρίλιο του 2012 ένα σύγχρονο, διαφανές και αδιάβλητο σύστημα πιστοποίησης των απαιτούμενων γνώσεων για την απόκτηση άδειας άσκησης επαγγέλματος. Μέσα στην επόμενη διετία, επεξεργασθήκαμε και εισαγάγαμε, στο τέλος του 2014, έναν νέο θεσμό, τη διά βίου επαγγελματική εκπαίδευση. Σημειωτέον ότι, σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο θεσμός αυτός εισήχθη επίσημα το 2018 με την Οδηγία IDD.

Το 2013-2014, επικαιροποιήσαμε τον Κανονισμό Συμπεριφοράς των ασφαλιστικών διαμεσοληθτών και, με στοχευμένες τροπολογίες στη νομοθεσία, ανατράπηκαν χρόνιες στρεβλώσεις, όπως στην είσπραξη του ασφαλίστρου, με θεαματικά αποτελέσματα στη ρευστότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Είναι γεγονός ότι όλες οι θεσμικές εξελίξεις στην αγορά ιδιωτικής ασφάλισης στις οποίες αναφέρθηκα νωρίτερα έχουν επηρεάσει και τη δραστηριότητα της διανομής των ασφαλιστικών προϊόντων και έχουν αυξήσει το εύρος των

υποχρεώσεων των διαμεσολαβητών έναντι του πελάτη. Αντιστοίχως, όπως είναι ευνόητο, έχουν διευρυνθεί και οι εποπτικές υποχρεώσεις για την παρακολούθηση της συμμόρφωσης των υπόχρεων φυσικών και νομικών προσώπων.

— Ποιες είναι οι μελλοντικές προκλήσεις στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και πώς αυτές υπαγορεύουν τις προτεραιότητες της ΤτΕ;

Άμεση προτεραιότητά μας είναι η ανάπτυξη εργαλείων για την αποτελεσματικότερη παρακολούθηση των πρακτικών διανομής, λαμβάνοντας υπόψη τον σημαντικό αριθμό των επιχειρήσεων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, τη διασπορά τους ανά την ελληνική επικράτεια και τον όγκο και την πολυπλοκότητα των ασφαλιστικών προϊόντων.

Επιδιώξή μας είναι να έρθουμε πιο κοντά στην καθημερινότητα των δικτύων διανομής και να αναγνωρίσουμε από κοινού τα τυχόν ελλείμματα στην κανονιστική συμμόρφωσή τους που χρειάζεται να αντιμετωπιστούν, ώστε να ενισχυθεί έτι περαιτέρω η αξιοπιστία της ασφάλισης στη συνείδηση των καταναλωτών.

Ανέκαθεν, η μεγαλύτερη πρόκληση ήταν η αναμέτρηση με βαθιά ριζωμένες νοοτροπίες και συναληθαισθητικές πρακτικές που είναι πλέον ξεπερασμένες και δεν έχουν θέση σε μια σύγχρονη και ανταγωνιστική αγορά, που είναι μέρος της ευρύτερης ευρωπαϊκής αγοράς. Αν μάλιστα ληφθούν υπόψη οι εξελίξεις στην τεχνολογία, που ήδη διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στον τομέα των πωλήσεων και αναμένεται να πρωταγωνιστήσει τα επόμενα χρόνια, αντιλαμβανόμαστε ότι οι προκλήσεις στον τομέα της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης είναι πολλές και ποικίλες.

Ωστόσο, έχω βαθιά πίστη στον ρόλο του ανθρώπινου παράγοντα και ειδικρινής μου πεποίθηση είναι ότι, εφόσον με αφοσίωση και επαγγελματισμό αξιοποιηθούν οι ήδη υπάρχουσες δυνατότητες ανάπτυξης που διαθέτει ο κλάδος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, τότε μετά βεβαιότητας θα επεκταθεί, θα εξελιχθεί και θα ισχυροποιηθεί τόσο ο ίδιος όσο και η ασφαλιστική αγορά στο σύνολό της.

— Οι ασφαλιστές ζητούν συνεργασία με το Δημόσιο στην υγεία, στα συνταξιοδοτικά προγράμματα και συμμετέχουν στην ασφαλιστική κάλυψη φυσικών καταστροφών. Τι άποψη έχετε ως επόπτης; Μπορούν να αναλάβουν ρόλο;

Όπως σας ανέφερα στην ιστορική αναδρομή του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, οι συντάξεις, η υγεία και η κάλυψη φυσικών καταστροφών, όπως πλημμύρα, πυρκαγιά και σεισμός, αποτελούν τομείς όπου δραστηριοποιούνται οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις εδώ και πάρα πολλά χρόνια και χιλιάδες συμπολίτες μας τις εμπιστεύονται για την προστασία της περιουσίας και του εισοδήματός τους.

Όλα τα παραπάνω -οι συντάξεις, η υγεία και οι φυσικές καταστροφές- είναι ιδιαίτερα ευαίσθητα θέματα για τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής και πιστεύω ότι αποτελούν περιοχές που μπορούν να ωφεληθούν από τις συνέργειες μεταξύ του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα. Εξυπακούεται ότι η συνεργασία αυτή δεν πρέπει να εξαρτάται από τους βραχυπρόθεσμους στόχους της κάθε κυβέρνησης, αλλά να εντάσσεται σε ένα μακρόπνοο πλαίσιο εθνικής πολιτικής. Επίσης, είναι απαραίτητο οι όροι αυτής της συνεργασίας να είναι σαφείς σε όλους τους συμμετέχοντες και διαφανείς για τα μέλη και τους δικαιούχους του κάθε συστήματος.

Όσον αφορά στις συντάξεις, είναι κομβικός ο ρόλος της φορολογικής αντιμετώπισης των ιδιωτικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, πολύ δε περισσότερο στην περίπτωση των παν-Ευρωπαϊκών Προσωπικών Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων, στα οποία έχω αναφερθεί πολλές φορές και τα οποία συγκεντρώνουν στο σχεδιασμό τους την τεχνογνωσία αντίστοιχων προγραμμάτων ευρωπαϊκών προδιαγραφών.

Όσον αφορά την υγεία και τις ασφαλίσεις καταστροφών, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης χαρακτηρίζεται από ασυμμετρία πληροφόρησης, καθώς οι καταναλωτές γνωρίζουν πολύ περισσότερα για τους κινδύνους τους από ό,τι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Αυτές οι ατέλειες της αγοράς μπορούν γενικώς να ξεπεραστούν με δύο εναλλακτικούς τρόπους. Σύμφωνα με την πρώτη προσέγγιση, η συμμετοχή είναι εθελοντική: Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να αντιμετωπίζουν τα παραπάνω χαρακτηριστικά υιοθετώντας συντηρητικές πρακτικές διαχείρισης κινδύνου (π.χ. αυστηρές διαδικασίες επιλογής κινδύνων ή αποφάσεις για αυξήσεις των ασφαλίσεων). Σύμφωνα με τη δεύτερη προσέγγιση, η συμμετοχή είναι υποχρεωτική: Όταν στη «δεξαμενή» των κινδύνων περιλαμβάνεται το σύνολο του πληθυσμού, εξαλείφεται εντελώς η αβεβαιότητα σχετικά με το επίπεδο του κινδύνου, η οποία υπάρχει σε περίπτωση που η επιλογή ασφάλισης εναπόκειται στους ίδιους τους ασφαλισμένους.

Φυσικά, αν επιλεγεί η προσέγγιση της υποχρεωτικής συμμετοχής σε μια παρεχόμενη από την αγορά ασφάλιση, είναι απαραίτητο να υποστηριχθεί από ένα νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο με σκοπό την εξάληψη στοιχείων που δεν είναι συμβατά με την ομαλή λειτουργία ενός καθολικού συστήματος ασφάλισης. Αυτό πρέπει να γίνει με προσοχή και περίσκεψη και με τρόπο που να διασφαλίζεται η αποτελεσματική εποπτεία τους.

— Μιλήσατε για το ρόλο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής. Στο θέμα εστιάζει και η ΤτΕ και η Πολιτεία. Πώς μπορεί η



Πολιτεία να αξιοποιήσει την ιδιωτική ασφάλιση, με στόχο τη μείωση των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής και σε ποια κατεύθυνση;

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής. Η Πολιτεία μπορεί να αξιοποιήσει την ιδιωτική ασφάλιση με διττό τρόπο.

Κατά πρώτον, ενισχύοντας το ρυθμιστικό πλαίσιο. Αυτό το έχει ήδη πράξει ο Ευρωπαίος νομοθέτης ως εξής: α) επιβάλλοντας στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις τον κατάλληλο ανασχεδιασμό του τρόπου διαχείρισης του ενεργητικού τους και την ενίσχυση της διαφάνειας προς τους πελάτες τους, β) με το να αποκτήσουν επίγνωση ότι τα κεφάλαια που διαχειρίζονται δεν είναι δικά τους, αλλά των ασφαλισμένων τους και γ) με τον ανασχεδιασμό των πολιτικών τους για την ανάληψη και διαχείριση των ασφαλιστικών κινδύνων. Αναφέρομαι, βεβαίως, στον ευρωπαϊκό κανονισμό για τις γνωστοποιήσεις αειφορίας, καθώς και στις σχετικές τροποποιήσεις της νομοθεσίας της Φερεγγυότητας II και της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων.

Σχετικά με τον τρόπο διαχείρισης του ενεργητικού

τους, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ως θεσμικοί επενδυτές, πρέπει, στο πλαίσιο της δέουσας επιμέλειας την οποία οφείλουν να εφαρμόζουν για περιβαλλοντικά θέματα, να διαδραματίζουν έναν περισσότερο καθοδηγητικό ρόλο προς τις επιχειρήσεις στις οποίες επενδύουν, σε σχέση με τις δραστηριότητες των τελευταίων που έχουν πιθανό αντίκτυπο στην κλιματική αλλαγή. Περαιτέρω, είναι αναγκαίο οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις να κλιμακώνουν τις ενέργειές τους, εφόσον είναι αναγκαίο, και να αξιολογούν την ανάγκη τυχόν αποεπένδυσης.

Σε σχέση με τη διαμόρφωση της επενδυτικής πολιτικής τους, είναι απαραίτητο οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις να ενεργούν πράγματι ως διαχειριστές περιουσιακών στοιχείων, τα οποία τους έχουν εμπιστευθεί οι ασφαλισμένοι. Στο πλαίσιο αυτό, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν καθήκον να ζητούν πληροφορίες για τις περιβαλλοντικές προτιμήσεις και τους στόχους των πελατών τους και να μεριμνούν ώστε να επενδύουν τα ασφαλιστικά τους σύμφωνα με τους στόχους αυτούς.

Τέλος, αναφορικά με τη διαχείριση κινδύνων, είναι σημαντικό οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις να αναπτύξουν μια

διαφορετική οπτική, με βάση την οποία ο κίνδυνος θα κατανοείται τόσο ως κίνδυνος αρνητικών επιπτώσεων στην ίδια την επιχείρηση (από φυσικούς κινδύνους, κινδύνους μετάβασης ή αστικής ευθύνης) όσο και ως κίνδυνος αρνητικών επιπτώσεων στο κλίμα. Σύμφωνα με αυτή τη νέα οπτική, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις πρέπει, όσον αφορά την ανάληψη των κινδύνων, να εντάξουν περιβαλλοντικούς παράγοντες κατά την αξιολόγηση ενός κινδύνου πριν τον αναλάβουν. Επίσης, πρέπει να εντάξουν στη διαχείριση των κινδύνων τους τη συστηματική αναγνώριση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων που προκαλούνται από επιχειρηματικές πρακτικές των αντισυμβαλλομένων τους, με σκοπό να τους επηρεάσουν θετικά, ώστε να ενισχύσουν τη δυνατότητα αποτροπής ή περιορισμού τυχόν δυσμενών επιπτώσεων από την κλιματική αλληλαγνή.

Κατά δεύτερον, η αξιοποίηση από την Πολιτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στον αγώνα ενάντια στην κλιματική αλληλαγή περνά μέσα από τη συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα και θα ήθελα εδώ να σας παραπέμψω στις απόψεις που εξέφρασα στην προηγούμενη ερώτησή σας.

— Η στόχευση της ΤτΕ για προστασία ασφαλισμένων, ομαλή λειτουργία ιδιωτικής ασφάλισης, με εμπέδωση εμπιστοσύνης στους καταναλωτές και διασφάλιση χρηματοπιστωτικής σταθερότητας για ελληνικές ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, επετεύχθη και σε ποιο βαθμό στους σύγχρονους καιρούς αβεβαιότητας;

Η κάθε μία συνιστώσα της ερώτησής σας χρήζει διαφορετικής απάντησης και θα προσπαθήσω να απαντήσω στην κάθε μία ξεχωριστά.

Όσον αφορά στη στόχευση της ΤτΕ για προστασία των ασφαλισμένων και ομαλή λειτουργία της ιδιωτικής ασφάλισης, αυτά αποτελούν μια συνεχή, καθημερινή θα έλεγα, προσπάθεια. Σήμερα, η ασφαλιστική αγορά έχει αφήσει πίσω της τα προβλήματα που προκαλούσαν αφερέγγυες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αλλά δεν συμβαίνει το ίδιο με τις εφαρμοζόμενες επιχειρηματικές πρακτικές. Στο βαθμό που, κατά το σχεδιασμό και τη διανομή των προϊόντων τους, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις καλούνται να έχουν συνεχώς στο επίκεντρο της προσοχής τους τις ανάγκες των πελατών τους, η εποπτεία καλείται να επαγρυπνεί για να διασφαλίζει και να επιβάλει, εάν και όπως χρειάζεται, τη δέουσα συμμόρφωση.

Όσον αφορά στη σχέση της ιδιωτικής ασφάλισης με τη χρηματοπιστωτική σταθερότητα, αυτό που θα ήθελα να αναφέρω είναι ότι η συμμετοχή του ασφαλιστικού τομέα στο χρηματοπιστωτικό σύστημα της Ελλάδας είναι πολύ μικρή. Ως εκ τούτου, οι δίαυλοι μέσω των οποίων μπορεί να το επηρεάσει είναι περιορισμένοι και δεν ενεργοποιήθηκαν ούτε και στην κορύφωση της δημοσιονομικής κρίσης που έζησε η χώρα μας. Μπορεί, ωστόσο, να επηρεαστεί από αυτό. Και

τότε εναπόκειται στους μετόχους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να προβούν στη συμπλήρωση τυχόν κεφαλαιακών ελλείψεων, όπως συνέβη μετά την ολοκλήρωση των προγραμμάτων PSI και PSI+. Την εποχή εκείνη, οι μέτοχοι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων συνεισέφεραν πλέον του 1,5 δις. ευρώ με τη μορφή αυξήσεως κεφαλαίων.

Τέλος, όσον αφορά στη στόχευση της ΤτΕ για εμπέδωση της εμπιστοσύνης των καταναλωτών, όλες οι δράσεις μας στις οποίες έχω αναφερθεί παραπάνω αποσκοπούν σε αυτό ακριβώς. Αλλά, καθώς συνεχώς δημιουργούνται νέες ανάγκες και ανοίγονται νέες προοπτικές, δεν επαναπαυόμαστε, παρακολουθούμε, σχεδιάζουμε και προετοιμαζόμαστε για να συμβάλουμε, στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων μας, σε κάθε προσπάθεια της αγοράς προς αυτή την κατεύθυνση.

— Οι υπάρχουσες ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις ανταποκρίθηκαν στις «Διαδικασίες Εποπτικής Αξιολόγησης»; Σε τι βαθμό ως σήμερα; Ποια είναι τα συμπεράσματά σας;

Κατ' αρχάς, θα ήθελα να επισημάνω ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν σε μεγάλο βαθμό ανταποκριθεί στις αυξημένες απαιτήσεις του εποπτικού πλαισίου Φερεγγυότητα II. Είναι σημαντικές οι προσπάθειες που καταβάλλουν οι διοικήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, αναγνωρίζοντας τη σημασία της εταιρικής διακυβέρνησης, της διαχείρισης κινδύνων και των κεφαλαίων, που αποτελούν τις δύο όψεις του ίδιου νομίσματος, του ανθρώπινου δυναμικού, του ρόλου της ίδιας αξιολόγησης κινδύνου και φερεγγυότητας και της ποιότητας των υποδομών, ως βασικών παραγόντων για την αποτελεσματική λειτουργία του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης.

Αυτό που πρέπει όμως να γίνει περισσότερο κατανοητό είναι ότι οι αναγκαίες αυτές προσαρμογές δεν γίνονται απλώς επειδή το επιτάσσει το θεσμικό πλαίσιο ή η Εποπτική Αρχή, αλλά για τη διασφάλιση της υγιούς χρηματοοικονομικής κατάστασης και την ενίσχυση της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, προς όφελος του κλάδου και της ελληνικής οικονομίας μέσω της εμπέδωσης της εμπιστοσύνης των καταναλωτών στην ιδιωτική ασφάλιση.

Αν ήταν να εστιάσω σε έναν μόνο τομέα όπου επιβάλλεται εντατικότερη κινητοποίηση, είναι αυτός που σχετίζεται με τα ζητήματα της προστασίας του καταναλωτή, δηλαδή της προσφοράς στον καταναλωτή προϊόντων και υπηρεσιών που να καλύπτουν τις δικές του ασφαλιστικές ανάγκες στο πλαίσιο των οικονομικών δυνατοτήτων του, με ταυτόχρονη παροχή της μέγιστης δυνατής προστασίας. Αυτό είναι κομβικό να γίνεται επαρκώς, μέσω του τρόπου προώθησης των προϊόντων και της κατάλληλης πληροφόρησης που πρέπει να παρέχεται στον καταναλωτή, ώστε αυτός να κατανοεί τη φύση, τους κινδύνους και



Επιδίωξή μας είναι να έρθουμε πιο κοντά στην καθημερινότητα των δικτύων διανομής και να αναγνωρίσουμε από κοινού τα τυχόν ελλείμματα στην κανονιστική συμμόρφωσή τους που χρειάζεται να αντιμετωπιστούν, ώστε να ενισχυθεί έτι περαιτέρω η αξιοπιστία της ασφάλισης στη συνείδηση των καταναλωτών.



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

το κόστος των εναλλακτικών προϊόντων πριν λάβει την απόφασή του.

— Μιλήσατε πρόσφατα και αναφερθήκατε στην κρισιμότητα του ρόλου της Επιτροπής Ελέγχου και σύσσωμου του Διοικητικού Συμβουλίου για τη διασφάλιση επαρκούς συστήματος εσωτερικού ελέγχου, συμπεριλαμβανομένης και της διαχείρισης κινδύνου. Διαπιστώνετε κενά σε αυτούς τους τομείς;

Πράγματι, σε κάθε ευκαιρία που μου δίνεται επιλέγω να αναφέρομαι στη σημαντικότητα του ρόλου της Επιτροπής Ελέγχου, στη λειτουργία του Διοικητικού Συμβουλίου, αλλά και στην ανεξαρτησία των βασικών λειτουργιών της ασφαλιστικής επιχείρησης. Το τελευταίο έτος έχουν γίνει σημαντικά βήματα όσον αφορά στην αναμόρφωση του ρυθμιστικού πλαισίου για την ανεξάρτητη, όσο γίνεται από τους βασικούς μετόχους, λειτουργία του Διοικητικού Συμβουλίου, όπως επίσης και την ενίσχυση της Επιτροπής Ελέγχου.

Παρά το ότι το πεδίο εφαρμογής της εν λόγω νομοθεσίας αφορά ορισμένες μόνο ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αυτό δεν σημαίνει ότι αυτά που ρυθμίζει δεν θα πρέπει να ακολουθούνται από όλες τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ως περιέχουσες στοιχεία βέλτιστων πρακτικών.

Δεν θα έλεγα, λοιπόν, ότι διαπιστώνονται κενά στα συστήματα διασφάλισης εσωτερικού ελέγχου και διαχείρισης κινδύνου, αλλά δεν θα παρέλιπα να επισημάνω ότι η προσπάθεια των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε αυτή την κατεύθυνση οφείλει να είναι συνεχής και αδιάκοπη. Όπως επίσης, σημαντική είναι η ενίσχυση των Διοικητικών Συμβουλίων με μέλη που διαθέτουν μεγαλύτερη τεχνογνωσία του κλάδου.

— Ένα έτος μετά την πρώτη εμφάνιση της πανδημίας του COVID-19, θεωρείτε ότι η ασφαλιστική αγορά επέδειξε τα απαραίτητα αντανakλαστικά; Είστε αισιόδοξος όσον αφορά τις επιπτώσεις αυτής στην ασφαλιστική αγορά και την οικονομία συνολικά;

Η ασφαλιστική αγορά πράγματι αντεπεξήλθε ικανοποιητικά στους νέους όρους που επέβαλε στην καθημερινότητα όλων μας η πανδημία. Η συμβολή της τεχνολογίας υπήρξε καταλυτική για την ομαλή συνέχιση της λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων. Ενδεικτικά αναφέρω ότι η τηλεργασία ξεπέρασε κατά πολύ τα όρια ασφαλείας που έθεσε η Πολιτεία, αποδεικνύοντας την επιχειρησιακή ετοιμότητα της ασφαλιστικής αγοράς.

Ένα έτος από την εμφάνιση της πανδημίας, οι περισσότερες συζητήσεις περιστρέφονται γύρω από τον πολυπόθητο εμβολιασμό και τα μέτρα άμεσης στήριξης της οικονομίας. Οι προκλήσεις, όμως, που σχετίζονται με την πανδημία και οι επιπτώσεις αυτής και στην ασφαλιστική

Όσον αφορά την υγεία και τις ασφαλίσεις καταστροφών, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης χαρακτηρίζεται από ασυμμετρία πληροφόρησης, καθώς οι καταναλωτές γνωρίζουν πολύ περισσότερα για τους κινδύνους τους από ό,τι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.



αγορά έχουν μακροχρόνιο ορίζοντα. Η αναστολή συμβάσεων εργασίας, ο περιορισμός του διαθέσιμου εισοδήματος και το πάγωμα εργασιών σε συγκεκριμένους κλάδους της οικονομίας, όπως ο τουρισμός και η εστίαση, θα έχουν αντίκτυπο στην καταναλωτική συμπεριφορά.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν ήδη ξεκινήσει να αξιολογούν το οικονομικό περιβάλλον που έχει διαμορφωθεί από την πανδημία και επανεξετάζουν τα επιχειρηματικά τους μοντέλα για την επόμενη ημέρα. Η ικανότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να προσαρμόζουν τα ασφαλιστικά προϊόντα στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες της αγοράς, καθώς και η κερδοφορία αυτών θα αποτελέσουν κριτήρια αξιολόγησης και βιωσιμότητάς τους.

— Έχετε αναφερθεί αρκετές φορές στις πρωτοβουλίες καινοτομίας της ΤτΕ. Μπορείτε να αναφερθείτε σε αυτές που σχετίζονται με την ιδιωτική ασφάλιση;

Όπως ανέφερα και παραπάνω, η ανταπόκριση της ασφαλιστικής αγοράς στα νέα δεδομένα που επέβαλε η πανδημία επιβεβαιώνει τη σημασία της τεχνολογίας για την ιδιωτική ασφάλιση. Η Τράπεζα της Ελλάδος διαλέγεται με τις επιχειρήσεις σε θέματα καινοτόμων χρηματοοικονομικών τεχνολογιών (FinTech, InsurTech), μέσω του Κόμβου Καινοτομίας FinTech.

Επίσης, αναμένεται η δημιουργία Προστατευμένου Κανονιστικού Περιβάλλοντος (Regulatory Sandbox) για τη δυνατότητα δοκιμής καινοτόμων χρηματοοικονομικών προϊόντων σε ένα συγκεκριμένο περιβάλλον δοκιμών, το οποίο θα διευκολύνει την αξιοποίηση των διαθέσιμων εργαλείων (καινοτόμες τεχνολογίες, προϊόντα και υπηρεσίες) του ισχύοντος ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου, ενώ παράλληλα θα προετοιμάσει την Εποπτική Αρχή ώστε να αντιμετωπίσει έγκαιρα κινδύνους που θα προκύψουν από τις νέες αυτές τεχνολογίες. Επιπλέον, θα υπάρχει η δυνατότητα καταγραφής νομοθετικών κενών, με στόχο την επικαιροποίηση του κανονιστικού πλαισίου.

— Θα συστήνατε σήμερα σε έναν νέο άνθρωπο να εμπιστευτεί τα χρήματά του για μελλοντική σύνταξη σε μια ασφαλιστική εταιρεία;

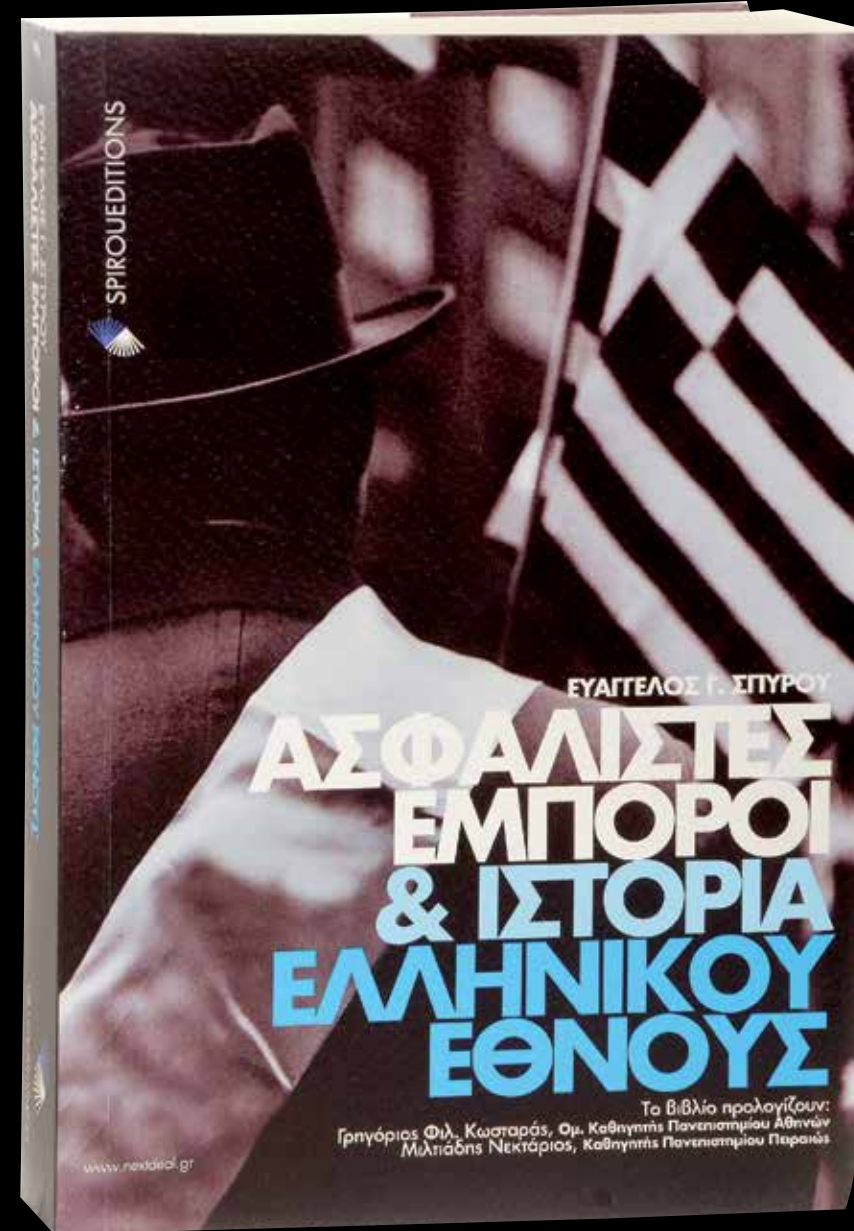
Σαφώς και θα πρότεινα σε οποιονδήποτε να εμπιστευτεί έναν θεσμικό επενδυτή που κατορθώνει να συμμορφώνεται στις απαιτήσεις ενός ιδιαίτερα απαιτητικού εποπτικού πλαισίου. Και μάλιστα, ο πρώτος στον οποίο θα επέλεγα να απευθυνθώ είναι ο νέος άνθρωπος, ο οποίος μπορεί να εξαργυρώσει τα οφέλη μίας μακρόχρονης επένδυσης που συνδέεται με ένα συνταξιοδοτικό/αποταμιευτικό πρόγραμμα.

Η σχέση εμπιστοσύνης που έχει διαμορφωθεί ανάμεσα στην Εποπτική Αρχή και στην ασφαλιστική αγορά δημιουργεί θετικές προσδοκίες για την πορεία της ιδιωτικής ασφάλισης και τα οφέλη αυτής στα μέλη μίας οργανωμένης κοινωνίας.

Είναι, όμως, άκρως απαραίτητο όποιος προσεγγίζει μια ασφαλιστική επιχείρηση για να αγοράσει ασφάλιση να έχει πλήρη γνώση των ατομικών ασφαλιστικών αναγκών του και σαφή αντίληψη του μέρους του κινδύνου που θέλει να διακρατήσει και του μέρους που θέλει να ασφαλίσει.

— Πρόσφατα ανανεώθηκε η θητεία σας ως Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος. Ικανοποιεί αυτό τις φιλοδοξίες σας;

Ναι, τις ικανοποιεί απολύτως! Είναι μεγάλη τιμή για μένα που η κυβέρνηση με Πρωθυπουργό τον Κυριάκο Μητσοτάκη ανανέωσε τη θητεία μου, γεγονός όχι πολύ σύνηθες για τα ελληνικά δεδομένα. Αφιερώνω όλες μου τις δυνάμεις για να ανταποκριθώ στα καθήκοντά μου και στις προσδοκίες εκείνων που με εμπιστεύθηκαν. Στο σημείο αυτό θα ήθελα να εξάρω την ποιότητα, τον επαγγελματισμό, τη γνώση και την αφοσίωση του προσωπικού της Τράπεζας της Ελλάδος στο θεσμό που υπηρετούν. Είμαι περήφανος που συνεργάζομαι με αυτούς τους ανθρώπους, από τους οποίους μαθαίνω κάθε μέρα καινούργια πράγματα. **NAI**



ΕΝΑ ΒΙΒΛΙΟ ΠΟΥ ΤΙΜΑ
ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΕΥΕΡΓΕΤΕΣ
ΕΜΠΟΡΟΥΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΠΟΥ ΣΤΗΡΙΞΑΝ ΤΗ ΦΙΛΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΒΑΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΘΕΜΕΛΙΑ
ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

Το μεγάλο έργο των Ελλήνων ασφαλιστών στο ξεκίνημα του Αγώνα του 1821 λίγιοι το γνωρίζουν, και το βιβλίο φιλοδοξεί να το μάθουν περισσότεροι.

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύονται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγκροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Άνθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραής, Ρήγας Φεραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκύς, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίδης, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: ο Γρηγ. Κωστάρης και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησσοῦ ξαφνιάζουν, όπως και το πρωτότυπο της προκήρυξης της Ελληνικής Επανάστασης από τον Αλ. Υψηλάντη - χρήσιμα για όλα τα σχολεία.

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον Όρκο των Φιλικών καθώς και κατάλογο 42 Ηπειρωτών ευεργετών, όπως και πίνακες με 34 Ηπειρώτες φιλικούς. Και μια από τις μεγαλύτερες σχετικές βιβλιογραφίες που ίσως θα βοηθούσε να ξαναϊδρυθεί μια Νέα Φιλική Εταιρεία... Είναι πολύ χρήσιμο, λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

Πωλείται από τις εκδόσεις **Ε. ΣΠΥΡΟΥ** και από το πρακτορείο διανομής τύπου **ΑΡΓΟΣ**

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ Τηλέφ.: 3921525 - www.Nextdeal.gr - Fax: 39257074

Η κοινωνική, όπως και η ιδιωτική ασφάλεια του πολίτη είναι πρωταρχική ευθύνη της Πολιτείας

Γράφει ο Δρ **ΜΑΝ. Α. ΜΠΕΝΤΕΝΙΩΤΗΣ**

Το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης, έτσι όπως αυτό έχει διαμορφωθεί και λειτουργεί στη σημερινή πραγματικότητα, είναι ένας λαβύρινθος, αλλιά και η προοπτική του ένας εφιάλτης.

Ο ΕΦΚΑ, ως Ενιαίος Φορέας Κοινωνικής Ασφάλισης, είναι μια ψευδεπίγραφη πραγματικότητα.

Γιατί δεν είναι ενιαίος φορέας, αφού οι κατηγορίες των ασφαλιστικών φορέων που υπήχθησαν σ' αυτόν εξακολουθούν να λειτουργούν με αυτοτέλεια, με ανεπάρκεια, αλλιά και αναποτελεσματικότητα παροχής υπηρεσιών, κάποιες έστω στοιχειώδους ποιότητας.

Αυτό, δε, συμβαίνει γιατί, παρότι έχει παρέλθει μια ολόκληρη πενταετία από τη «μεταρρύθμιση», δεν έχουν εκδοθεί οι προβλεπόμενες από τη νομοθέτηση διοικητικές πράξεις για την ενιαιοποίηση των κανόνων διοίκησης, λειτουργίας και παροχών.

Ακριβώς γι' αυτό, ολόκληρο το σύστημα έχει φθάσει σε αδιέξοδο.

Με εκατοντάδες χιλιάδες αιτήσεις συνταξιοδότησης να εκκρεμούν και να «απαιτείται» οι απόμαχοι της εργασίας να καταβάλουν και το κόστος της έκδοσης της διοικητικής πράξης του ασφαλιστικού φορέα.

Αυτή, μάλιστα, η προσέγγιση θεωρείται μια παγκόσμια πρωτοτυπία.

Έτσι ο ασφαλισμένος δεν είναι πολίτης, αλλιά υπήκοος. Αλλιά και δεν έχει σιγουριά στη ζωή και αξιοπρέπεια στα γηρατειά.

Από αυτά τα δεδομένα, απλά, προκύπτει ότι η Πολιτεία πρέπει να προχωρήσει, άμεσα, έγκαιρα και ουσιαστικά, σε μια ολοκλήρωση του μετασχηματισμού του Ενιαίου Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης και να επιτύχει οργάνωση, δομή και λειτουργία, η οποία να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις ενός κοινωνικού κράτους, έτσι ώστε να διασφαλίζεται ένα συνταξιοδοτικό δικαίωμα για όλους τους εργαζομένους, που να καλύπτει τουλάχιστον το κατώτατο εγγυημένο εισόδημα, αλλιά κατά βάση μια σύνταξη αξιο-

πρεπούς διαβίωσης και μια ιατροφαρμακευτική και νοσοκομειακή περίθαλψη ποιότητας από το Εθνικό Σύστημα Υγείας.

Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΔΙΕΠΕΤΑΙ ΑΠΟ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΚΑΙ ΚΡΑΤΙΚΗ ΕΠΟΠΤΕΙΑ ΕΠΑΡΚΗ ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ

Ακριβώς γιατί η κοινωνική ασφάλιση δεν μπορεί πλέον να καλύψει όλες τις ανάγκες μιας ολοκληρωμένης διασφάλισης της σιγουριάς στη ζωή και της αξιοπρέπειας στα γηρατειά, η ιδιωτική ασφάλιση κρίνεται πλέον ως μια αναγκαιότητα, μετά μάλιστα και από την κατάρρευση του συστήματος υγείας.

Η ανάπτυξη, δε, αυτού του κλάδου τις τελευταίες δεκαετίες επιβεβαιώνει αυτή την αναγκαιότητα, αλλιά και αυτή την πραγματικότητα.

Όμως η ανάπτυξη αυτού του επιχειρηματικού τομέα και η λειτουργία των εταιρειών του κλάδου των ασφαλίσεων, που καλύπτει τις οικονομικές ζημιές, όλων των δραστηριοτήτων, όταν επεκτείνεται και στις «ασφάλειες ζωής και υγείας και των ατυχημάτων» που εμποδίζουν τη συνέχεια των ανθρώπινων δραστηριοτήτων, πρέπει να διέπονται από κανόνες δημοσιοποιημένου ιδιωτικού δικαίου, από κανόνες κοινωνικού δικαίου.

Αυτή η επέκταση, αυτή η λειτουργία καθιστά την Πολιτεία υποχρεωμένη για τη θεσμοθέτηση πλαισίου λειτουργίας, με αυστηρούς κανόνες αλλιά και παρεμβάσεις εποπτείας, ώστε το κέρδος της επιχείρησης να μην παραβιάζει τα σύννομα περιθώρια και να επεκτείνεται σε αισχροκέρδεια.

Παραδειγματικά, τα συμβόλαια ασφαλιστικών καλύψεων, ειδικότερα μάλιστα των ασφαλίσεων ζωής, υγείας, ατυχημάτων και των αναφερόμενων γενικότερα στις ανθρώπινες δραστηριότητες, πρέπει να διέπονται από σαφείς κανόνες και νομοθετικό πλαίσιο, από το οποίο να προκύπτει η απόλυτη διασφάλιση των δικαιωμάτων των ασφαλισμένων και να αποκλείεται η οποιαδήποτε ανεξέλεγκτη συμπεριφορά των εταιρειών, όπως ειδικότερα σε σχέση με



την αναπροσαρμογή των ασφαλιστρών χωρίς τη συναίνεση των αντισυμβαλλομένων.

Τόσο για τον τομέα της ιδιωτικής υγείας, των νοσηλευτικών μονάδων, που πρέπει να λειτουργεί συμπληρωματικά του Εθνικού Συστήματος Υγείας και ανταγωνιστικά ως προς την ποιότητα της παροχής των υπηρεσιών, έτσι και για τον τομέα της ιδιωτικής ασφάλειας, που και η δική του λειτουργία είναι στην ουσία συμπληρωματική του κοινωνικο-ασφαλιστικού συστήματος, πρέπει οι κανόνες δικαίου να διέπονται από τον έλεγχο και την εποπτεία του κράτους.

Γι' αυτό και τη λειτουργία των εποπτικών και ελεγκτικών μηχανισμών πρέπει να διέπουν κανόνες ανεξάρτητων αρχών, ώστε να διασφαλίζονται η ανεξαρτησία και η απόλυτη αντικειμενικότητα στον έλεγχο, στην κρίση και τις προβλεπόμενες κυρώσεις.

Γιατί μόνο η προσφυγή στη Δικαιοσύνη δεν επαρκεί για τη διασφάλιση των δικαιωμάτων των ασφαλισμένων, γιατί και το κόστος της οποιασδήποτε προσφυγής είναι ένα κρίσιμο δεδομένο.

Γι' αυτό και η επίλυση των διαφορών πρέπει να στηρίζεται σε μια βάση όπως εκείνης των διοικητικών διαφορών.

Γι' αυτό απαιτούνται ανεξάρτητες υπηρεσίες, επιτροπές και αποκεντρωμένο σύστημα, που να μην ελέγχεται από την κυβερνητική εξουσία, αλλιά από την πολιτική εξουσία, την κοινοβουλευτική διαδικασία.

Όστε να δημιουργηθούν απλοποιημένες διαδικασίες, στις οποίες να υπάρχει άμεση, έγκαιρη και εύκολη, χαμηλού κόστους, διαδικασία, που να διασφαλίζει όμως και τη δίκαιη και εύλογη κρίση. Κρίση όμως που να εκφράζει κύρια και βασικά και το περί δικαίου αίσθημα του λαού και της κοινωνίας.

Η εξέλιξη του κλάδου, αναμφίβοτα, είναι αξιόλογη και εντυπωσιακή. Όμως η είσοδος και των πολυεθνικών ομίλων στο χώρο, αλλιά και η εφαρμογή κανόνων από τη διεθνή κερδοσκοπική εφαρμογή αλλιάζουν τον χαρακτήρα των υπηρεσιών, επιχειρούν τη μεγιστοποίηση του κέρδους,



μετατρέπουν σε αριθμούς φυσικά πρόσωπα και εμπορευματοποιούν στοιχεία που πρέπει να έχουν ανθρωπιά και κοινωνικά χαρακτηριστικά.

Η αλλιά των κανόνων, η υιοθεσία του κοινωνικού χαρακτήρα των τομέων της ιδιωτικής ασφάλισης που δεν καλύπτει οικονομικές ζημιές, με τη στενή έννοια του όρου, είναι αδήριτη ανάγκη.

Αυτή η αλλιά, όμως, πρέπει να γίνει με κανόνες, διάλογο. Με συμμετοχή σ' αυτόν το διάλογο όλων των εμπλεκόμενων κοινωνικών εταίρων και κυρίως των εκπροσώπων των ασφαλισμένων, αλλιά και συμφωνία όλων των πολιτικών δυνάμεων και κομματικών παρατάξεων, ώστε να διαμορφωθεί μια κοινωνική συμφωνία.

Γιατί για τη λειτουργία της ευνομούμενης Πολιτείας προϋποτίθεται και απαιτείται πάντα κοινωνική συμφωνία. **ΝΑΙ**

ΜΑΝ. Α. ΜΠΕΝΤΕΝΙΩΤΗΣ



Ο Μαν. Α. Μπεντενιώτης είναι νομικός, διδάκτωρ Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών σε θέματα Κοινωνικής Ασφάλισης, επ. καθηγητής και αντιπρόεδρος του Συμβουλίου του Ευρωπαϊκού Πανεπιστημίου Κύπρου.

E-mail: bentiotes@gmail.com

Η άγνωστη αβεβαιότητα της μετά COVID-19 περιόδου και η ασφαλιστική διοίκηση

Γράφει ο **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Π. ΜΠΑΛΙΟΣ**

Πριν από την πανδημία αναφερόμασταν σε έναν νέο κόσμο που σταδιακά αναπτύσσεται, με πολίτες που διαμορφώνουν νέα καταναλωτικά χαρακτηριστικά, οι οποίοι θα πρέπει να προσεγγιστούν μέσω νέων προσαρμοσμένων προϊόντων. Μετά το ξέσπασμα της πανδημίας COVID-19, η βασική ιδέα της παραπάνω προσέγγισης δεν έχει αλλιάξει. Αυτό που έχει αλλιάξει είναι ότι ενδεχομένως υπάρχουν παράγοντες που συνδέονται με την αβεβαιότητα για τις εξελίξεις στην ασφαλιστική και όχι μόνο αγορά, που είναι άγνωστοι.

Η πανδημία COVID-19 και οι γενικότερες εξελίξεις επηρεάζουν τον τρόπο που δραστηριοποιούνται και λειτουργούν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Συγχωνεύσεις και εξαγορές, υβριδικά μοντέλα εργασίας, διαχείριση λειτουργικών εξόδων, ψηφιακός μετασχηματισμός, εικονική αφοσίωση πελατών, κυβερνοασφάλεια και ψηφιακή επιχειρησιακή ανθεκτικότητα, κίνδυνος πανδημίας ως συστημικός κίνδυνος, κλιματική αλλαγή και βιώσιμη ανάπτυξη αποτελούν ορισμένα από τα ζητήματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά και αναπτύσσονται στην ειδίκευση της Τραπεζικής και Ασφαλιστικής Διοίκησης του University of Athens MBA.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά φαίνεται ότι κατά μέσο όρο προσαρμόζεται στις νέες συνθήκες, αντιδρά και επιτυγχάνει αποτελέσματα καλύτερα του αναμενομένου. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστών για το 2020 κατέγραψε μείωση 3,7%, με τον κλάδο Ζωής να υποχωρεί σε ποσοστό 8% και τις ασφαλίσεις Υγείας να ενισχύονται κατά 9,6%. Με δεδομένη τη σημαντική αρνητική επίδραση της πανδημίας στην οικονομική δραστηριότητα, τα αποτελέσματα για το 2020 αναδεικνύουν ότι τα στελέχη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έχουν τα αντανakηστικά και τη νοοτροπία να διαχειριστούν την κρίση αποτελεσματικά.

Οι προκλήσεις όμως δεν σταματούν εδώ. Ακολουθούν ενδεικτικά ζητήματα που απασχολούν ή θα απασχολήσουν τα ηγετικά στελέχη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων το αμέσως επόμενο χρονικό διάστημα, επιδρώντας αυξητικά στην αβεβαιότητα που χαρακτηρίζει την ασφαλιστική αγορά.

DIGITAL TRANSFORMATION

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός αποτελεί βασικό στρατηγικό στόχο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων κατά τα τελευταία έτη, με τη διαδικασία ψηφιοποίησης των δραστηριοτήτων να είναι μακροχρόνια. Η πανδημία έχει επιταχύνει τις εξελίξεις αναδεικνύοντας σε πρώτο πλάνο ζητήματα κυβερνοασφάλειας (cyber security), τεχνολογίας cloud-αποθήκευσης (cloud computing and storage), προστασίας δεδομένων (data privacy) και αναλυτικής δεδομένων (data analytics). Η ανάδειξη της τεχνολογίας σε κρίσιμο παράγοντα εξελίξεων αναμένεται να αναδειχθεί περαιτέρω κατά το επόμενο διάστημα και σε επίπεδο ψηφιακών καναλιών (digital channels), τεχνητής νοημοσύνης (artificial intelligence), τεχνολογίας αλυσίδας συστοιχιών (block chain), τεχνολογίας καταμετρημένου καθολικού (distributed ledger technologies) και αυτοματισμού ρομποτικής διεργασίας (robotic process automation).

Οι ασφαλιστικές εταιρείες αυξάνουν τα ποσά που δαπανούν για ψηφιακό μετασχηματισμό, κάτι που ενδεχομένως χρειαστεί να ενισχυθεί ποσοστιαία στην επόμενη περίοδο ανάπτυξης της αγοράς. Παράλληλα, οι νέες διαδικασίες απαιτείται να συνδυαστούν με διαρκή εξέλιξη των δεξιοτήτων των στελεχών αναδεικνύοντας την ανάγκη για εκπαίδευση-κατάρτιση σε υψηλό επίπεδο.

TALENT MANAGEMENT STRATEGY

Η αποτελεσματική κατά μέσο όρο διαχείριση της κρίσης που προκάλεσε η πανδημία COVID-19 οφείλεται σε σημαντικό βαθμό στο ανθρώπινο δυναμικό και στην τηλεργασία που υιοθετήθηκε σε μεγάλο ποσοστό από τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Η εργασία από το σπίτι επιβλήθηκε λόγω του κινδύνου από την πανδημία, επιφέροντας μεγάλες αλλαγές στην καθημερινότητα των στελεχών, αλλά και στις διαδικασίες που ακολουθήθηκαν. Το αποτέλεσμα είναι η αμφισβήτηση της καθολικής εφαρμογής μοντέλων εργασίας με φυσικό χώρο ένα γραφείο επιχείρησης. Αυτή η αμφισβήτηση μπορεί να προκληθεί τόσο από τις ασφαλιστικές εταιρείες όσο και από τα ίδια στελέχη που μπορεί να εκφράσουν (υπό συνθήκες) διαφορετική άποψη για την ανάγκη επιστροφής στα γραφεία

της επιχείρησης. Ζήτημα, λοιπόν, προβληματισμού αποτελεί η ενδεχόμενη αλλαγή (αλλά και σε ποιο ποσοστό) των συμβατικών μοντέλων απασχόλησης βραχυπρόθεσμα και κυρίως μακροπρόθεσμα.

Βέβαια, εναλλακτικά μοντέλα απασχόλησης απαιτούν συγκεκριμένη εταιρική κουλτούρα και άτομα που λειτουργούν αποτελεσματικά σε εικονικά περιβάλλοντα. Σε αυτή την περίπτωση, η εταιρική κουλτούρα θα πρέπει να ενισχυθεί σε ό,τι έχει να κάνει με τη δυνατότητα και τον τρόπο αυτονομίας των εργαζομένων ως προς την επιλογή του χώρου εργασίας τους. Οι δυσκολίες με τα συγκεκριμένα μοντέλα απασχόλησης συνδέονται με τις γνώσεις-δεξιότητες που απαιτούνται από την πλειυρά των στελεχών, τους προσωπικούς-οικογενειακούς περιορισμούς που μπορεί να έχουν και την ευελιξία και δυναμική που τα χαρακτηρίζει για να συμβάλουν στη συνεργασία μεταξύ των στελεχών και την προώθηση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης.

Οι τελικές επιλογές ως προς τα μοντέλα απασχόλησης που θα επιλέξουν οι ασφαλιστικές εταιρείες θα απαιτήσουν ενδεχομένως νέες στρατηγικές (talent models) ως προς την πρόσληψη, την ενσωμάτωση αλλά και τη διαχείριση-μέτρηση της επίδοσης των στελεχών.

Λαμβάνοντας υπόψη την επίδραση της πανδημίας αλλά και τη σταδιακή παρουσία στους εργασιακούς χώρους της Generation Z, απαιτείται η δημιουργία συνθηκών ανάπτυξης από τα στελέχη συγκεκριμένων χαρακτηριστικών (μεταξύ άλλων, ανάπτυξης δεδομένων και δεξιοτήτων αυτοματισμού), που θα αυξάνουν τις πιθανότητες διασφάλισης της συνεργασίας και προώθησης της καινοτομίας. Ο επαναπροσδιορισμός της κουλτούρας του οργανισμού συνδέεται με τα talent models που θα υιοθετηθεί η επιχείρηση.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ, ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Τα ηγετικά στελέχη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων αξιολογούν και επαναπροσδιορίζουν την επιχειρηματική στρατηγική που στοχεύει στη βελτιστοποίηση της προσαρμοστικότητας των εταιρειών στο διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον της αγοράς. Οι περιορισμένοι διαθέσιμοι πόροι προς επένδυση-χρηματοδότηση δραστηριοτήτων θα διατεθούν σε επιλεγμένες δράσεις, όπως η ανάθεση λειτουργιών σε εξωτερικούς οργανισμούς (outsourcing), η συγκέντρωση ή αποκέντρωση κάποιων λειτουργικών τμημάτων με στόχο τη μείωση των λειτουργικών εξόδων, η προώθηση της καινοτομίας και των νέων ασφαλιστικών προϊόντων και βέβαια οι εξαγορές και συγχωνεύσεις.

Με δεδομένες τις πρόσφατες περιπτώσεις εξαγορών



στον ασφαλιστικό κλάδο στην Ελλάδα, αλλά και το μεγάλο αντίστοιχο κύμα στο εξωτερικό, αναδεικνύεται η συγκεκριμένη τάση αντιμετώπισης της αβεβαιότητας λόγω των προκλήσεων στους τομείς της υγείας, της οικονομίας και της κοινωνίας, τάση που αναμένεται να συνεχιστεί.

ΕΙΔΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ-ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ

Εκτός των παραπάνω ζητημάτων που ενδεικτικά αναφέρθηκαν, υπάρχουν επιπρόσθετες προκλήσεις που επιδρούν στον ασφαλιστικό χώρο. Ζητήματα όπως αυτά της κλιματικής αλλαγής και της αειφορίας στον τομέα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, της ταξινόμησης των περιβαλλοντικά βιώσιμων οικονομικών δραστηριοτήτων, αλλά και αλλαγών στο θεσμικό πλαίσιο [π.χ. Ψηφιακή Θωράκιση του Χρηματοοικονομικού Τομέα (Digital Operational Resilience Act)].

Όλα τα παραπάνω συνηγορούν στο βασικό χαρακτηριστικό της περιόδου που διανύουμε, αυτό της αβεβαιότητας, όχι μόνο για τους παράγοντες που ήδη είναι γνωστοί χωρίς να είναι απόλυτα σαφής η σημαντικότητά τους, αλλά και για τους παράγοντες που δεν έχουν εντοπιστεί, αλλά θα έχουν επίδραση στην ασφαλιστική αγορά. **NAI**

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Π. ΜΠΑΛΙΟΣ



Ο Δημήτριος Π. Μπάλιος είναι Επίκουρος Καθηγητής Χρηματοοικονομικής Λογιστικής του Τμήματος Οικονομικών Επιστημών του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΕΚΠΑ). Σπούδασε οικονομικές επιστήμες στο αντίστοιχο τμήμα του ΕΚΠΑ,

από όπου και έλαβε το διδακτορικό του δίπλωμα το 2006. Ο Δρ. Δημήτρης Μπάλιος έχει απασχοληθεί ως ερευνητής σε διάφορα ερευνητικά προγράμματα του ΕΚΠΑ και του Πανεπιστημίου Πειραιά και έχει διατελέσει υπεύθυνος τμημάτων ανάπτυξης χρηματοπιστωτικών εταιρειών-μελών του Χρηματιστηρίου της Αθήνας.

Ισοβιότητα ετησίως ανανεούμενων συμβολαίων

Γράφει ο **ΓΙΑΝΝΗΣ Δ. ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ**



ΘΕΜΑ: Πόσο «ισόβιο» είναι ένα «ετησίως» ανανεούμενο ατομικό πρόγραμμα ασφάλισης, που καλύπτει δαπάνες νοσηλείας με αισθητά μεγάλο όριο;

Μα τι άστοχη ερώτηση είναι αυτή, ιδίως μετά την 01/01/2021 και την έναρξη ισχύος της νομοθετικής ρύθμισης του περασμένου Οκτωβρίου (προσθήκη του άρθρου 268/2Α στο Νόμο 2251/1994);

Είναι «ισόβιο» για όσα χρόνια οι «πελάτες» της ασφαλιστικής εταιρείας (Συμβαλλόμενοι/Λήπτες της Ασφάλισης) αντέχουν να πληρώνουν τα εκάστοτε ετήσια ασφάλιστρα που τους ζητάει και για όσα χρόνια η συγκεκριμένη ασφαλιστική εταιρεία συνεχίζει να διαθέτει το ίδιο πρόγραμμα ασφάλισης στα συνεργαζόμενα μαζί της Δίκτυα Πωλήσεων για νέες πωλήσεις, εφόσον κρίνει ότι αυτό εξακολουθεί να της είναι κερδοφόρο.

Τώρα, αν κάποιος ασφαλισμένος ξεπεράσει εκείνη την ηλικία που «αυτόματα» τον κατατάσσει στους ήδη «συνταξιούχους γήρατος» και ο ίδιος ή ο Συμβαλλόμενος/Λήπτης της Ασφάλισης του συμβολαίου του δεν αντέχει να συνεχίσει να πληρώνει τα εκάστοτε απαιτητά ασφάλιστρα, τότε αρχίζουν τα δύσκολα.

«Δύσκολα» λόγω της προχωρημένης ηλικίας του και των συνήθων προβλημάτων υγείας που την ακολουθούν, μια και οι επιλογές που θα έχει θα εξαρτώνται απόλυτα από

τη διάθεση της ασφαλιστικής του εταιρείας και από το εάν οι όροι του συμβολαίου του αναφέρουν κάτι περί «εγγυημένης μεταφοράς της ασφαλισιμότητάς του ανεξάρτητα από την ηλικία του», αλλιώς αποκλειστικά και μόνο εντός της ίδιας ασφαλιστικής εταιρείας.

Αυτό θα συμβαίνει με μαθηματική βεβαιότητα μέχρις ότου βρεθεί η πρώτη μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία, η οποία ή θα εφαρμόσει όσα αναφέρονται ως προτάσεις στο άρθρο που δημοσίευσε το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στις 03/03/2021 με τίτλο «Διαχρονικές δυνατότητες και ευθύνες των περισσότερων CEO των τοπικών ασφαλιστικών εταιρειών» ή θα τις βελτιώσει ακόμα περισσότερο κατά την κρίση της.

Επειδή όμως πάντα θα υπάρχουν καλύτερες ιδέες από εκείνες του συντάκτη αυτού του άρθρου, τα παρακάτω προστίθενται για να χρησιμοποιηθούν ως «τροφή για σκέψη» από εκείνα τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών που αποτελούν το «βαρύ της πυροβολικό» σε νέες ιδέες και αποτελεσματικές μεθόδους εφαρμογής τους.

Ο παρακάτω Πίνακας είναι ένας από όσους θα μπορούσαν να αναρτώνται στην ιστοσελίδα μιας ασφαλιστικής εταιρείας και να αποκαλύπτουν στο ευρύ κοινό χρήσιμες πληροφορίες, τις οποίες είναι πρακτικά αδύνατον να τις ανακαλύψει καθένας μόνος του, όσο και αν μελετήσει τις

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ «ΥΓΕΙΑΣ»

Είδος πληροφορίας προγραμμάτων, τα οποία καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας	2020 (t)	2019 (t-1)	2018 (t-2)
Μέσο κόστος νοσηλείας ανά ασφαλισμένο άτομο			
Μέγιστη καταβληθείσα αποζημίωση			
Συνολικό NetLossRatio (NLR) χαρτοφυλακίου Υγείας	%	%	%

Πλήθος ασφαλισμένων την 31η/12 με προγράμματα:

α.	Ομαδικά			
β.	Ατομικά			
1.	«Ισόβια»			
2.	«Ετησίως ανανεούμενα», τύπου capitation			
3.	Λοιπά «ετησίως ανανεούμενα»			

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:

i. Τα ποσά των 2 πρώτων γραμμών είναι σε ευρώ και αφορούν τις οριστικά διακανονισθείσες νοσηλείες καθενός έτους, ατομικών και ομαδικών προγραμμάτων, οι οποίες διεξήχθησαν στο σύνολό τους μόνο στην Ελλάδα.

ii. Αν το μέσο κόστος νοσηλείας ανά ασφαλισμένο δεν περιλαμβάνει και νοσηλείες που έγιναν μέσω προγραμμάτων τύπου capitation, αυτό να αναφέρεται/δηλώνεται ευκρινώς.

iii. Ο υπολογισμός του ετήσιου συνολικού NLR περιλαμβάνει τόσο τα ατομικά/οικογενειακά όσο και τα ομαδικά συμβόλαια/προγράμματα, αλλιώς και τα προγράμματα τύπου capitation, όπου:

Ο αριθμητής του κλάσματος περιλαμβάνει τις πληρωθείσες αποζημιώσεις ενός έτους και το άθροισμα της διαφοράς των εκκρεμών αποζημιώσεων & της διαφοράς των IBNR μεταξύ τέλους και αρχής του ίδιου έτους.

Ο παρονομαστής του κλάσματος προκύπτει από το άθροισμα των καθαρών ασφαλιστρών (net premiums) και των αντίστοιχων «δικαιωμάτων» (policy fees) που αναλογούν στο έτος.

Στα προγράμματα τύπου capitation οι αποζημιώσεις περιλαμβάνουν και το capitation fee + ΦΠΑ που αναλογεί στο έτος.

iv. Οι πληροφορίες του παραπάνω Πίνακα, σε συνδυασμό με τις αντίστοιχες αυξήσεις των ετήσιων ασφαλιστρών στα προγράμματα που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας, μάλλον θα αποκαλύπτουν ποια ασφαλιστική εταιρεία σκοπεύει να μακρομερεύσει και στις ασφαλίσεις Υγείας, ποια ακόμα θα αγωνίζεται να βρει το δρόμο της και ποια θα πρέπει σύντομα να λάβει δραστηριτικά μέτρα, πριν την προλάβει η εποπτεύουσα αρχή (ΤτΕ).

νέες, πολυσέλιδες και ιδιαίτερα εμπλουτισμένες εκθέσεις των Ορκωτών Λογιστών, λόγω και των επικείμενων νέων λογιστικών προτύπων (IFRS 17 από το 2023).

ΥΓ.:

Όποιος διαμεσολαβών δεν καταλαβαίνει το τι ακριβώς

σημαίνουν οι λέξεις «εγγυημένη μεταφορά ασφαλισιμότητας, ανεξάρτητα από την ηλικία του ασφαλισμένου», τον παρακαλώ θερμά να αναστείλει τις πωλήσεις προγραμμάτων που καλύπτουν σημαντικές δαπάνες νοσηλείας, μέχρις ότου ενημερωθεί και σωστά και πλήρως. **NAI**

ΓΙΑΝΝΗΣ Δ. ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ



Ο Γιάννης Περίστερης, είναι μαθηματικός (BSc στα Μαθηματικά, από το Εθνικό & Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών-1972), και αναλογιστής (BSc (Honors) στην Αναλογιστική Επιστήμη, από το City University of London-1978). Από το 1973 μέχρι και το 1991 ήταν στέλεχος της Εθνικής Ασφαλιστικής, στη συνέχεια μέχρι το 2005 διευθυντής Ζωής και υπεύθυνος αναλογιστής στην Allianz Ελλάδος, και ακολούθως μέχρι το 2008 διευθυντής Ζωής και υπεύθυνος αναλογιστής της AXA Ασφαλιστικής. Από το 2008 – 2014, σύμβουλος και υπεύθυνος διοίκησης της La Vie Health Insurance Company. Στη συνέχεια σύμβουλος αναλογιστής στη Eurolife, στην PrimaryLink Insurance Broker, και από το 2014 μέχρι σήμερα στη South Eastern Insurance Broker. Είναι μέλος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος (FHAS).

ΜΑΡΙΟΣ ΤΣΑΚΑΣ

Σε όλη την Ελλάδα επεκτείνεται το φυσικό αέριο!

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΤΗΣ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΑΕΡΙΟΥ (ΔΕΔΑ)



Του **ΧΡΗΣΤΟΥ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ**

Με τη χρήση του φυσικού αερίου επιτυγχάνεται σημαντική μείωση του κόστους ενέργειας των νοικοκυριών, που φθάνει έως και 40% σε σύγκριση με το πετρέλαιο, ενώ, ταυτόχρονα, μεγάλα είναι τα κέρδη στον εμπορικό και τον βιομηχανικό τομέα.

Τα παραπάνω επισημαίνει σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθύνων σύμβουλος της Δημόσιας Επιχείρησης Δικτύων Διανομής Αερίου (ΔΕΔΑ) κ. Μάριος Τσάκας, υπογραμμίζοντας παράλληλα ότι το δίκτυο φυσικού αερίου έχει όλες τις ασφαλιστικές καλύψεις που προβλέπονται για τις υποδομές ενέργειας.

— Ποιο είναι το αντικείμενο εργασιών της ΔΕΔΑ;

Αποστολή μας στη ΔΕΔΑ είναι μέσα από μεγάλα έργα υποδομών διανομής φυσικού αερίου να καλύψουμε τις ενεργειακές ανάγκες που έχουν τα νοικοκυριά, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι βιομηχανίες, αλλά και τα δημόσια κτίρια, όπως σχολεία, νοσοκομεία, αθλητικοί χώροι κ.ά., σε κάθε γωνιά της ελληνικής περιφέρειας, ακόμα και στην πιο απομακρυσμένη.

Είμαστε πολύ χαρούμενοι που οι προσπάθειές μας απέδωσαν καρπούς και τα έργα, που βρίσκονταν στο συρτάρι επί χρόνια, ξεκινούν να υλοποιούνται, φέρνοντας φθηνή και φιλική προς το περιβάλλον ενέργεια σε χιλιάδες συμπολίτες μας.

— Πόσο έχει προχωρήσει η κάλυψη του δικτύου φυσικού αερίου πανελλαδικά και ποιοι είναι οι στρατηγικοί σας στόχοι για το επόμενο διάστημα;

Παρά τα σημαντικά πλεονεκτήματα που έχει το φυσικό αέριο έναντι άλλων μορφών ενέργειας, η κατανάλωσή του στην Ελλάδα βρίσκεται ακόμη στα πρώτα της βήματα. Η ανάπτυξη υποδομών θα συμβάλει στη διεύρυνση της χρήσης του φυσικού αερίου, καλύπτοντας το χαμένο έδαφος για την ενεργειακή μετάβαση της χώρας.

Οι στόχοι που έχουμε θέσει στο Πρόγραμμα Ανάπτυξης της εταιρείας για την πενταετία 2021-2025 είναι ιδιαίτερα φιλόδοξοι, αλλά και ρεαλιστικοί. Μέσα από τα έργα της ΔΕΔΑ, το φυσικό αέριο θα φθάσει σε 34 πόλεις με την κατασκευή συνολικά 1.860 χιλιομέτρων δικτύου, ενώ θα γίνουν τουλάχιστον 68.000 συνδέσεις καταναλωτών όλων των κατηγοριών (οικιακών, εμπορικών, βιομηχανικών).

Πρόκειται για ένα από μεγαλύτερα αναπτυξιακά έργα στη μεταπολεμική ιστορία της χώρας, σηματοδοτώντας τη νέα εποχή στην οποία θα εισέλθουμε.

— Ποια είναι η συμβολή της ΔΕΔΑ και του φυσικού αερίου στην οικονομία και την ανάπτυξη;



— Ποια ήταν κατά την άποψή σας τα μεγαλύτερα εμπόδια μέχρι σήμερα που αντιμετώπισε το σχέδιο ανάπτυξης του δικτύου φυσικού αερίου;

Οι καθυστερήσεις που υπήρξαν τα προηγούμενα χρόνια στο σχέδιο ανάπτυξης του δικτύου διανομής φυσικού αερίου οφειλόνταν, κατά κύριο λόγο, σε άστοχες επιλογές, αλλά και στη «βαριά» γραφειοκρατική διαδικασία που απαιτείται για την υλοποίηση ενός τέτοιου έργου με σύνθετο χρηματοδοτικό σχήμα.

Με σκληρή δουλειά και συλλογική προσπάθεια που καταβάλαμε τον τελευταίο ενάμιση χρόνο καταφέραμε να ξεπεράσουμε όλα αυτά τα εμπόδια, βάζοντας τα έργα σε τροχιά υλοποίησης. Χρέος μας είναι να συνεχίσουμε να εργαζόμαστε με την ίδια αποφασιστικότητα και συνέπεια για να μπορέσει η ελληνική περιφέρεια να απολαύσει, το συντομότερο δυνατό, τα σημαντικά οφέλη που προσφέρει το φυσικό αέριο.

— Γιατί να επιλέξει κάποιος το φυσικό αέριο ως καύσιμο στην επιχείρησή του και την κατοικία του;

Το φυσικό αέριο έχει μια σειρά πλεονεκτημάτων που το καθιστούν ιδανική επιλογή για τα νοικοκυριά, τις επιχειρήσεις, τη βιομηχανία.

Είναι ασφαλές, ενώ προσφέρει σημαντική εξοικονόμηση κόστους και αυξημένη ενεργειακή απόδοση. Είναι ενδεικτικό ότι με τη χρήση του φυσικού αερίου επιτυγχάνεται σημαντική μείωση του κόστους ενέργειας των νοικοκυριών που φθάνει έως και 40% σε σύγκριση με το πετρέλαιο.

Ταυτόχρονα, μεγάλα είναι τα κέρδη στον εμπορικό και τον βιομηχανικό τομέα. Μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις

Η έλευση του φυσικού αερίου είναι ένα σημαντικό εργαλείο ανάπτυξης για την ελληνική περιφέρεια, με επενδυτικές ευκαιρίες τόσο σε βραχυπρόθεσμο όσο και σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα.

Τα έργα της ΔΕΔΑ έχουν έντονο αναπτυξιακό πρόσημο, οδηγώντας σε μια ισχυρή, αλλά και δίκαιη οικονομική ανάπτυξη προς όφελος όλων. Με επενδύσεις ύψους 300 εκατ. ευρώ, που προέρχονται από ίδια κεφάλαια της ΔΕΔΑ, δανειακά κεφάλαια και επιχορήγηση μέσω του ΕΣΠΑ 2014-2020 των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων των Περιφερειών, η ρευστότητα της ελληνικής οικονομίας θα τονωθεί σημαντικά, σε μια ιδιαίτερα κρίσιμη συγκυρία λόγω της πανδημίας του νέου κορωνοϊού.

Επίσης, θα ενισχυθεί η απασχόληση, καθώς σε όλα τα στάδια των έργων θα δημιουργούνται πολλές νέες θέσεις εργασίας σε διάφορες ειδικότητες, όπως μηχανικοί, τεχνικοί, εργατοτεχνίτες κ.ά., συμβάλλοντας στη μείωση της ανεργίας.

επιτυγχάνουν μείωση στο ενεργειακό κόστος, αποδεδειγμένα πόρους για νέες επενδύσεις και νέες θέσεις εργασίας, αναβάθμιση της παραγωγικής διαδικασίας και της ποιότητας των προϊόντων τους, αλλά και μείωση του περιβαλλοντικού τους αποτυπώματος.

— **Αλλάζει κάτι στην επέκταση του δικτύου φυσικού αερίου από τη νέα πολιτική green deal της Ε.Ε. και του στόχου της απεξάρτησης από τον άνθρακα μέχρι το 2050;**

Η νέα ενεργειακή πολιτική της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και του Εθνικού Σχέδιου για την Ενέργεια και το Κλίμα (ΕΣΕΚ 2019) υιοθετούν σαφώς τον προσανατολισμό προς τη χρήση νέων καυσίμων αερίων με ελάχιστο έως μηδενικό ανθρακικό αποτύπωμα. Η απαίτηση αυτή πληρούται από το βιομεθάνιο και το υδρογόνο.

Για να διασφαλίσουμε, λοιπόν, τη συμβατότητα των υποδομών που διαχειριζόμαστε με τους νέους κατευθυντήριους ενεργειακούς άξονες, προχωράμε σε καινοτόμες δράσεις. Ένα από τα πιο φιλόδοξα σχέδια που θέτουμε σε εφαρμογή είναι η δημιουργία των πρώτων πράσινων δικτύων. Πρόκειται, ουσιαστικά, για τα δίκτυα της επόμενης γενιάς τα οποία θα μπορούν να δεχθούν βιομεθάνιο και υδρογόνο, που θα διανέμονται ως μίγμα οικολογικού αερίου μαζί με το φυσικό αέριο. Σύμμαχος της ΔΕΔΑ σε αυτή την προσπάθεια είναι το ΚΑΠΕ, ο εθνικός φορέας για τις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας, που θα υποστηρίξει τεχνικά τις δράσεις της εταιρείας προς την κατεύθυνση αναβάθμισης των δικτύων.

Το πρωτοποριακό αυτό project θα ξεκινήσει από την Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας & Θράκης και θα αποτελέσει πιλότο για όλη τη χώρα.

— **Πώς καλύπτεται η ΔΕΔΑ έναντι των κινδύνων που απειλούν το δίκτυο; Ποιοι είναι οι κίνδυνοι αυτοί; Πώς διαρθρώνεται η ασφαλιστική κάλυψη του δικτύου και της ΔΕΔΑ;**

Η ασφαλής και αδιάλειπτη παροχή φυσικού αερίου σε όλους τους καταναλωτές αποτελεί ύψιστη προτεραιότητά μας. Προκειμένου, λοιπόν, να διασφαλίσουμε το υψηλότερο επίπεδο αξιοπιστίας και ασφάλειας των δικτύων που διαχειριζόμαστε, εφαρμόζουμε τα πιο αυστηρά πρωτόκολλα ασφαλείας σε όλα τα στάδια εγκατάστασης και λειτουργίας του συστήματος τροφοδοσίας, ενώ έχουμε όλες τις ασφαλιστικές καλύψεις που προβλέπονται σύμφωνα με τα διεθνή standards του κλάδου μας. Καθώς το συγκεκριμένο αντικείμενο είναι περίπλοκο και απαιτούνται στοιχεία υψηλής τεχνογνωσίας, χρησιμοποιούμε εξειδικευμένους συμβούλους για το σχεδιασμό του πλαισίου των ασφαλιστηρίων μας τόσο των δικτύων όσο και του προσωπικού της εταιρείας μας τα οποία συνάπτονται μετά από αξιολό-

γηση μέσω διαγωνιστικής διαδικασίας.

— **Ποια η πορεία σας μέχρι σήμερα; Ποιες είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις που είχατε να αντιμετωπίσετε από τη θέση αυτή;**

Όταν, τον Οκτώβριο του 2019, ανέλαβα τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου της ΔΕΔΑ, πολλοί ήταν εκείνοι που αναρωτήθηκαν εάν η επιλογή μου ήταν ορθή. Η εταιρεία αντιμετώπιζε, τότε, σοβαρές καθυστερήσεις στην υλοποίηση του σχεδιασμού της και το μέλλον της φάνταζε δυσόιωνα.

Τα θετικά αποτελέσματα που παρήχθησαν τον τελευταίο ενάμιση χρόνο θα έλεγα ότι δικαιώσαν την επιλογή μου. Παρότι διανύσαμε μια πορεία δύσκολη, είμαστε περήφανοι, η ομάδα των συνεργατών μου και εγώ, ότι δεν πέρασε μια μέρα που να μην κάναμε ένα βήμα μπροστά, ένα βήμα προς την ενεργειακή κάλυψη όλης της χώρας. **ΝΑΙ**

Δρ ΜΑΡΙΟΣ ΤΣΑΚΑΣ

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1976. Είναι πτυχιούχος του Τμήματος Χημείας του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών με μεταπτυχιακό τίτλο σπουδών στη «Χημεία και Τεχνολογίες Περιβάλλοντος» και Διδακτορικό Δίπλωμα του ιδίου πανεπιστημίου στην «Οργάνωση και Διοίκηση». Έχει δημοσιεύσει πλήθος επιστημονικών εργασιών σε διεθνή και εγχώρια επιστημονικά περιοδικά.

Έχει διατελέσει ειδικός γραμματέας του Σώματος Δίωξης Οικονομικού Εγκλήματος (2008-2009), γενικός γραμματέας του Δήμου Γλυφάδας (2014-2018) και επί σειρά ετών επιστημονικός σύμβουλος του υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών (2004-2008). Διετέλεσε συντονιστής της Ελληνικής Επιτροπής για την εφαρμογή των μεταρρυθμίσεων στον τομέα της Υγείας, στο πλαίσιο του εθνικού προγράμματος «Health in Action 2013-2015», σε συνεργασία με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας. Εργάστηκε στον ιδιωτικό τομέα σε θέσεις ευθύνης στους χώρους των συμβουλευτικών υπηρεσιών και πληροφορικής. Εργάστηκε, επίσης, στο Εργαστήριο Περιβάλλοντος του Τμήματος Χημείας του ΕΚΠΑ ως επιστημονικός συνεργάτης. Διετέλεσε μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου των ΕΛ.ΠΕ., του Διοικητικού Συμβουλίου του ΟΑΣΑ, καθώς και του Διοικητικού Συμβουλίου του Οργανισμού Προώθησης Εξαγωγών (ΟΠΕ Α.Ε.). Είναι εκλεγμένο μέλος στη Συνέλευση των Αντιπροσώπων της Ενώσεως Ελλήνων Χημικών (ΕΕΧ).

Από τον Οκτώβριο του 2019 έχει αναλάβει διευθύνων σύμβουλος της Δημόσιας Επιχείρησης Δικτύων Διανομής Αερίου (ΔΕΔΑ Α.Ε.).

Στηρίζουμε το πιο πολύτιμο κεφάλαιο της επιχείρησής σου: τους ανθρώπους της

Μπροστά στις νέες προκλήσεις, οι άνθρωποί μας είναι το πιο σπουδαίο κεφάλαιο κάθε επιχείρησης και εκείνοι που θα την οδηγήσουν στην επόμενη μέρα. Οι εργοδότες που θα καταφέρουν να στηρίξουν αποτελεσματικά τους εργαζομένους τους τώρα, θα εξασφαλίσουν σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με μακροπρόθεσμα οφέλη.

Σε αυτό το πλαίσιο, η MetLife μπορεί να δώσει σύγχρονες και αξιόπιστες λύσεις, προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε επιχείρησης.

Μπορεί να είναι για εσάς ένας πολύτιμος σύμμαχος.



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ιστορικές μετοχικές αλλαγές!

Η Εθνική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1891 από την Εθνική Τράπεζα. Μετά από 130 χρόνια αποκόπτεται από τη «μητέρα εταιρεία» αντί ενός τιμήματος που αποτιμά το 100% της αξίας της στα 385 εκατ. ευρώ ή 5,5 φορές

τα προ φόρων κέρδη της τελευταίας (2018-2019) διετίας. Πάντως, τα κέρδη της χρήσης 2020, ήταν επιπλέον 16,6% αυξημένα σε σύγκριση με του 2019, στα 66,7 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με τα 57,2 εκατ. ευρώ του 2019, ενώ, όπως θύε-ται στην ασφαλιστική πιάτσα, τα κέρδη του πρώτου τριμήνου



**Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής,
Σταύρος Κωνσταντίνος,**



**Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας,
Παύλος Μιλιωτάς.**

είναι και πάλι πολύ υψηλά.

Με αυτή την κερδοφορία η εταιρεία περνά σε νέο μέτο-χο, ένα επενδυτικό fund.

Είναι προφανές ότι η Εθνική Ασφαλιστική μπαίνει σε μία νέα περίοδο, αν μη τι άλλο πολύ «πυκνή» και ενδια-φέρουσα, καθώς θα πρέπει να προετοιμαστεί άμεσα το επόμενο βήμα.

ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΟΥ 2020

Πάντως, στη διάρκεια του 2020 η Εθνική Ασφαλιστική κατάφερε να διατηρήσει υψηλή κερδοφορία, με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε €85,7 εκατ. (12μηνιο 2019: €81,7 εκατ.), ενώ παράλληλα προσαρμόσθηκε άμεσα και αποτελεσματικά στα νέα δεδομένα και τις προκλήσεις που δημιούργησε η πανδημία COVID-19, σε παγκόσμιο επίπεδο. Τα καθαρά μετά από φόρους κέρδη ανήλθαν σε €66,7 εκατ. έναντι €57,2 εκατ. το 2019, βελτιωμένα κατά 16,6%.

Τα ενοποιημένα κέρδη προ φόρων του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής για το 2020 ανήλθαν σε €87,9 εκατ. έναντι €82,3 εκατ. το 2019, ενώ τα καθαρά μετά από φό-ρους κέρδη ανήλθαν σε €68,4 εκατ. και €57,9 εκατ. αντί-στοιχα.

Η υψηλή κερδοφορία της εταιρείας αποδίδεται κυρίως στα θετικά τεχνικά αποτελέσματα των κλάδων Πυρός, Αυ-τοκινήτου και Κλασικών Παραδοσιακών Προϊόντων Ζωής. Ανοδικά κινήθηκε και η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων, με μόνη εξαίρεση την παραγωγή του προϊόντος εφάπαξ ασφαλίστρου. Τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα,

χωρίς την παραγωγή του εν λόγω προϊόντος, ανήλθαν σε €557,1 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση 6,1% έναντι του 12μήνου 2019. Συμπεριλαμβανομένης της παραγωγής του προϊόντος εφάπαξ ασφαλίστρου, τα συνολικά εγγεγραμμέ-να ασφάλιστρα ανήλθαν σε €669,0 εκατ. το 12μηνιο 2020, έναντι €740,6 εκατ. το 12μηνιο 2019.

Συγκεκριμένα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλά-δου Ζωής, εξαιρουμένης της παραγωγής του προϊόντος εφάπαξ ασφαλίστρου, ανήλθαν το 12μηνιο του 2020 σε €381,8 εκατ. έναντι €357,0 εκατ. το 12μηνιο 2019, αυ-ξημένα κατά 6,9%, αντικατοπτρίζοντας την ικανότητα όλων ανεξαιρέτως των Δικτύων της εταιρείας να ανα-πτύσσονται και να αντεπεξέρχονται αποτελεσματικά σε ένα περιβάλλον με έντονες συνθήκες αβεβαιότητας. Συ-μπεριλαμβάνοντας και την παραγωγή του εν λόγω προ-ϊόντος, η οποία έχει μικρή συνεισφορά στην κερδοφορία της εταιρείας, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής ανήλθαν σε €493,8 εκατ. το 12μηνιο 2020 έναντι €572,6 εκατ. το 12μηνιο 2019 (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών προϊόντων), παρουσιάζοντας μείωση κατά 13,8%.

Σε ό,τι αφορά τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε €175,2 εκατ. το 12μηνιο του 2020 έναντι €168,0 εκατ. το 12μηνιο του 2019, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 4,3%, προερχόμενη κυρίως από τον κλάδο Πυρός και τον κλάδο Γενικής Αστι-κής Ευθύνης.

Οι ζημιές αποτίμησης του επενδυτικού χαρτοφυλα-κίου, οι οποίες είχαν καταγραφεί κατά τη διάρκεια του α'



τριμήνου του 2020 λόγω της αστάθειας των χρηματαγορών, ιδιαίτερα στις χώρες του ευρωπαϊκού Νότου, αναστράφηκαν πλήρως κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους, ενώ η πτώση των πιστωτικών περιθωρίων (spreads), σε συνδυασμό με την κερδοφορία του 12μήνου 2020, συνετέλεσε σημαντικά στην αύξηση κατά €161,6 εκατ. των ιδίων κεφαλαίων, τα οποία κατά την 31η.12.2020 ανήλθαν συνολικά σε €1.223,7 εκατ. (31.12.2019: €1.062,1 εκατ.).

Οι λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν το 2020 σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2019 κατά 9,9% και ανήλθαν σε €88,7 εκατ. έναντι €98,5 εκατ. το 12μηνο 2019. Η μείωση οφείλεται κυρίως στην εξοικονόμηση του κόστους μισθοδοσίας του προσωπικού που προήλθε από το πρόγραμμα οικειοθελούς αποχώρησης 117 εργαζομένων που πραγματοποιήθηκε το α' τρίμηνο του 2019, με ετήσιο όφελος €8 εκατ., στη μείωση των γενικών και διοικητικών δαπανών (G&As), σε μη επαναλαμβανόμενες έκτακτες δαπάνες που βάρυναν το 2019, καθώς και στη μείωση δαπανών για προβολή, διαφήμιση, συμμετοχές σε συνέδρια και ταξίδια, λόγω της πανδημίας.

Με το βλέμμα στο μέλλον, η εταιρεία προχωρά στην ανανέωση των προϊόντων της, με την προσφορά περισσότερων επιλογών προς τους ασφαλισμένους της τόσο στον κλάδο Ζωής όσο και στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων. Ήδη από τον Δεκέμβριο του 2020, η εταιρεία προσφέρει ένα νέο προϊόν περιοδικών καταβολών συνδεδεμένο με επενδύσεις (unit-linked χωρίς εγγύηση), τόσο μέσω του δικτύου συνεργατών της όσο και μέσω του δικτύου Bancassurance, ενώ εντός του 2021 προέβη και στο λανσάρισμα αντίστοιχου προϊόν εφάπαξ ασφαλιστήριου. Μέσω του δικτύου Bancassurance, πρόκειται επιπλέον να προσφέρει νέα προϊόντα Πυρός για μικρές επιχειρήσεις. Η εφαρμογή Robotic Process Automation (RPA's) στους κλάδους Πυρός και Αυτοκινήτου έχει ήδη επιφέρει σημαντική βελτίωση στην αποτελεσματικότητα της διαχείρισης αποζημιώσεων και στην ταχύτητα εξυπηρέτησης ασφαλισμένων, ενώ επίκεται και η επέκταση αντίστοιχων εφαρμογών και σε άλλους κλάδους.

Η εταιρεία προσαρμοσε το λειτουργικό της μοντέλο ταχύτητα, ανταποκρινόμενη στις απαιτήσεις της πανδημίας του COVID-19, εφαρμόζοντας την εξ αποστάσεως εργασία και αναμορφώνοντας τις διαδικασίες της ώστε οι ασφαλισμένοι και οι συνεργάτες να έχουν τη δυνατότητα να επικοινωνούν με την εταιρεία και να επιλύουν απρόσκοπτα τα θέματά τους. Πρωταρχικός και αδιαπραγμάτευτος στόχος της εταιρείας είναι η άμεση, πλήρης και ποιοτική κάλυψη του συνόλου των αναγκών των ασφαλισμένων, η διασφάλιση της υγείας και η προστασία του ανθρωπίνου δυναμικού και των συνεργατών της.

Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΠΩΛΗΣΗΣ

Η Εθνική Τράπεζα στην ανακοίνωσή της στις 26/3/2021 ανέφερε τα εξής:

Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος («ΕΤΕ») ανακοινώνει ότι υπέγραψε δεσμευτική συμφωνία για την πώληση του 90,01% του μετοχικού κεφαλαίου της ΑΕΕΓΑ «Η ΕΘΝΙΚΗ» («Εθνική Ασφαλιστική») στο CVC Capital Partners' Fund VII.

Το ονομαστικό τίμημα για τη συναλλαγή αντιστοιχεί σε €505 εκατ. για το 100% της εταιρείας. Μέρος του τιμήματος, μέχρι και €120 εκατ., συνδέεται με την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων πώλησης τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων μέχρι το 2026. Η συμφωνία περιλαμβάνει 15ετή συμφωνία πώλησης τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων.

Η συναλλαγή έχει θετική επίπτωση κατά περίπου 60 μονάδες βάσης στο Δείκτη Συνολικών Κεφαλαίων της 31.12.2020. Η ολοκλήρωση της συναλλαγής υπόκειται σε συνήθεις αναβλητικές αιρέσεις, συμπεριλαμβανομένων των εγκρίσεων ρυθμιστικών αρχών και αρχών ανταγωνισμού, καθώς και την έγκριση από την Έκτακτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της ΕΤΕ. Η έγκριση από το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας δόθηκε βάσει των όρων του Πλαισίου Συνεργασίας.

Η επιτυχής ολοκλήρωση της συναλλαγής φέρνει την ΕΤΕ ένα βήμα πιο κοντά στην ολοκλήρωση των Δεσμεύσεων που ανέλαβε στα πλαίσια του Σχεδίου Αναδιάρθρωσης που συμφωνήθηκε μεταξύ της Ελληνικής Δημοκρατίας και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής μετά τη λήψη κρατικής βοήθειας για την ανακεφαλαιοποίηση της ΕΤΕ το 2012.

Η CVC Capital Partners («CVC») είναι μια εταιρεία επενδύσεων με γραφεία σε Ευρώπη, Ασία και ΗΠΑ. Τα κεφάλαια που διαχειρίζεται είναι επενδυμένα σε πάνω από 90 επιχειρήσεις παγκοσμίως και απασχολεί πάνω από 450 χιλ. εργαζομένους. Τα CVC Funds έχουν σημαντική εμπειρία επενδύσεων σε ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά και στην Ελλάδα, έχοντας επενδύσει πάνω από €750 εκατ. στη χώρα από το 2017.

Η Morgan Stanley & Co. International plc και η Goldman Sachs Bank Europe SE ενήργησαν ως χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι της ΕΤΕ για τη συναλλαγή, ενώ οι δικηγορικές εταιρείες Freshfields Bruckhaus Deringer LLP και Καρατζά και Συνεργάτες ως επίκουροι νομικοί σύμβουλοι, και η εταιρεία ΕΥ ως σύμβουλος επί λογιστικών και αναλογιστικών θεμάτων. Επιπρόσθετα, το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΤΕ έλαβε ανεξάρτητη γνωμοδότηση από τη UBS Europe SE σχετικά με το εύλογο και δίκαιο του προσφερόμενου τιμήματος, καθώς και ανεξάρτητες νομικές συμβουλές από την Skadden Arps Slate Meagher & Flom και από Έλληνες καθηγητές Νομικής. **NAI**

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

EUROLIFE FFH

A **FAIRFAX** Company

Δημιουργεί υπεραξία!

Επιβεβαίωσε την κορυφαία της θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και το 2020 η Eurolife FFH, καταγράφοντας, όπως τονίζεται, θετικές οικονομικές επιδόσεις, δράσεις με ισχυρό κοινωνικό αποτύπωμα και επενδυτικές στρατηγικές που δημιουργούν υπεραξία και χαρακτήρισαν τον όμιλο μέλος της Fairfax Financial Holdings Limited. Γνωστοποιώντας τα οικονομικά μεγέθη, ο όμιλος ανακοίνωσε συνολικά κέρδη προ φόρων για τη χρονιά που πέρασε €151,9 εκατ., ενώ σε επίπεδο πενταετίας (2016-2020) έχουν φτάσει τα €672,60 εκατ. Όπως τονίζεται, σε μία χρονιά γεμάτη προκλήσεις και σε ένα ασταθές κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον, ο Όμιλος Eurolife FFH διατήρησε την ηγετική του θέση στην αγορά. Παράλληλα, συνέχισε σταθερά να εφαρμόζει το πλάνο ανάπτυξής του, ενώ μέσα από στοχευμένες πρωτοβουλίες αποδεικνύει καθημερινά ότι αξία έχει να βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων, ενδυναμώνοντάς τους να καταφέρνουν περισσότερα. Το κλειδί για την επιτυχία μας δεν είναι άλλο από την εμπιστοσύνη που μας δείχνουν καθημερινά οι πελάτες και οι συνεργάτες μας, γι' αυτό φροντίζουμε να είμαστε στο πλευρό τους και να τους ενδυναμώνουμε ώστε να καταφέρνουν περισσότερα, τονίζει χαρακτηριστικά ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

ΑΞΙΑ ΕΧΕΙ ΝΑ ΕΞΕΛΙΞΕΤΑΙ

Ειδικότερα, ο Όμιλος Eurolife FFH επέδειξε ανθεκτικότητα και ευελιξία στις νέες συνθήκες που διαμορφώθηκαν το 2020. Το σταθερό επενδυτικό πλάνο και η διαρκής αναβάθμιση των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών του Ομίλου Eurolife FFH αποτυπώνονται και στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, τα οποία ανήλθαν σε €448,65 εκατ., το συνολικό ενεργητικό φτάνει τα €3,5 δισ. και τα ίδια κεφάλαια ανέρχονται σε €738 εκατ., ενώ τα λειτουργικά κέρδη του ομίλου άγγιξαν τα €22,2 εκατ.¹

Σε υψηλά επίπεδα κινήθηκαν και τα μερίδια αγοράς (10% σε επίπεδο Group) και συγκεκριμένα 16% στις Ασφα-

λίες Ζωής και 3% στις Γενικές Ασφάλειες². Σε €291,86 εκατ. ανήλθαν συνολικά οι αποζημιώσεις το 2020, οι οποίες αφορούν αθροιστικά ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και γενικών ασφαλίσεων, καθώς και πληρωμές ασφαλισμάτων ρήξης και αξιών εξαγοράς ασφαλιστηρίων ζωής δημιουργίας κεφαλαίου σε Ελλάδα και Ρουμανία. Αξίζει να σημειωθεί πως σε βάθος πενταετίας (2016-2020) το αντίστοιχο νούμερο έφτασε το €1,4 δισ³.

Με στόχο να βρίσκεται συνεχώς στο πλευρό των πελατών και των συνεργατών του, ο Όμιλος Eurolife FFH συνέχισε και το 2020 να επενδύει στην ανάπτυξη και την αναβάθμισή του, με έργα υποδομής που άγγιξαν τα €3 εκατ.

Τα συνολικά κέρδη προ φόρων για τη χρονιά που πέρασε άγγιξαν τα €151,9 εκατ. (ποσό αυξημένο κατά 13% σε σχέση με το 2019), ενώ σε επίπεδο πενταετίας (2016-2020) έχουν φτάσει τα €672,60 εκατ.

Το 2020, ο οργανισμός έδειξε την υπεροχή του στη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων. Πιο συγκεκριμένα, το χαρτοφυλάκιο επενδύσεων των ατομικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου εξασφάλισε υψηλές αποδόσεις ύψους 3,24%, ενώ η απόδοση του χαρτοφυλακίου επενδύσεων των ομαδικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου έκλεισε στο 2,78% το 2020. Οι υψηλές αποδόσεις στα επενδυτικά προγράμματα για το 2020 αποτελεί συνέχεια μιας σειράς υψηλών αποδόσεων που διαχρονικά απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι των ατομικών και ομαδικών προγραμμάτων.

ΑΞΙΑ ΕΧΕΙ ΝΑ ΣΤΗΡΙΞΕΙ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΣΟΥ

Τονίζεται ακόμη ότι για τον Όμιλο Eurolife FFH η υποστήριξη των δικτύων συνεργατών είναι μία από τις βασικές προτεραιότητές του, γι' αυτό πέτυχε να πραγματοποιήσει συνολικά 345 εκπαιδευτικές συναντήσεις για τους συνεργάτες, με περισσότερες από 1.200 ώρες εκπαίδευσης και πάνω από 14.300 συμμετοχές. Πιο συγκεκριμένα, από το σύνολο των εκπαιδευτικών συναντήσεων, το 71% πραγματοποιήθηκε εξ αποστάσεως, με 53% live τηλε-εκπαίδευση σε εικονική



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

Επιβεβαιώνεται η κορυφαία μας θέση

Κάνοντας έναν απολογισμό του 2020, ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων δύμβουλος, δήλωσε σχετικά: «Ο Όμιλος Eurolife FFH κινήθηκε με θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, επιβεβαιώνοντας την κορυφαία μας θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το κλειδί για την επιτυχία μας δεν είναι άλλο από την εμπιστοσύνη που μας δείχνουν καθημερινά οι πελάτες και οι συνεργάτες μας, γι' αυτό φροντίζουμε να είμαστε στο πλευρό τους και να τους ενδυναμώνουμε ώστε να καταφέρνουν περισσότερα. Μάθαμε πολλά από τη χρονιά που πέρασε και είναι στο χέρι μας να κρατήσουμε τη γνώση αυτή για την επόμενη ημέρα. Συνεχίζουμε να δίνουμε έμφαση στην ανάπτυξη των προϊόντων και των υπηρεσιών μας, στην ψηφιοποίηση των λειτουργιών μας και στη στήριξη της κοινωνίας με έργα που έμπρακτα βελτιώνουν την καθημερινότητα των ανθρώπων. Σκοπός μας είναι να παραμείνουμε δυνατοί απέναντι στις προκλήσεις και να δίνουμε αξία σε ό,τι έχει σημασία για κάθε άνθρωπο που μας εμπιστεύεται».

αίθουσα (virtual class) και 47% e-learning ασύγχρονη εξ αποστάσεως εκπαίδευση, με τη μορφή της αυτοδιδασκαλίας. Το 29% των συναντήσεων έγινε διά ζώσης, με έμφαση σε τομείς όπως η υποστήριξη του ψηφιακού μετασχηματισμού των συνεργατών με βάση και τις ανάγκες του σημερινού περιβάλλοντος.

Σε ό,τι αφορά τους εργαζομένους του, ο όμιλος έδωσε προτεραιότητα στην ασφάλεια του ανθρώπινου δυναμικού, εφαρμόζοντας από πολύ νωρίς εργασία από το σπίτι σε ποσοστό που ξεπερνάει το 75%. Παρά τις δυσκολίες του 2020, κατάφερε παράλληλα να υλοποιήσει εκπαιδευτικές

δραστηριότητες για τους εργαζομένους, οι οποίες ξεπέρασαν τις 4.300 ώρες, καθώς και σεμινάρια wellness με θέμα την ψυχική υγεία και ευεξία (περισσότερες από 1.450 ώρες). Για τον Όμιλο Eurolife FFH, αξία έχει να δίνει ευκαιρίες στους επαγγελματίες τού αύριο. Μέσα στο 2020, 15 φοιτητές με διαφορετικά αντικείμενα σπουδών ολοκλήρωσαν την πρακτική τους εξάσκηση σε ξεχωριστές διευθύνσεις του οργανισμού.

ΑΞΙΑ ΕΧΕΙ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΜΕΡΟΣ ΤΗΣ ΛΥΣΗΣ

Το 2020, ο όμιλος συνέχισε να δίνει αξία στην κοινωνία, με

δράσεις για την ποιότητα ζωής των ανθρώπων, την προώθηση της εκπαίδευσης και του πολιτισμού και την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας. Στο πλαίσιο του προγράμματος εταιρικής κοινωνικής ευθύνης του, συνέχισε τις υφιστάμενες συνεργασίες του, προχωρώντας παράλληλα και στην υποστήριξη νέων οργανισμών. Πιο αναλυτικά:

FFH δημιούργησε τον πρώτο και μοναδικό παιδικό σταθμό στην Πάτμο, για παιδιά προσχολικής ηλικίας.

- Περισσότερα από 640.000 είδη ιατρικού εξοπλισμού και υγειονομικού υλικού μοιράστηκαν στις 50 δομές των 12 Κέντρων Κοινωνικής Πρόνοιας σε όλη την Ελλάδα, με περισσότερους από 5.000 ωφεληούμενους, σε συνεργασία με το ΜΚΣ Δεσμός και το υπουργείο Εργασίας & Κοινωνικών Υποθέσεων.

- Πάνω από 30.000 παιδιά και ενήλικες απέκτησαν πρόσβαση και γνώσεις στον αρχαίο ελληνικό πολιτισμό, μέσα από δράσεις και πρωτοβουλίες στο πλαίσιο της στρατηγικής συνεργασίας με το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης.

- Περισσότερα από 1.000 παιδιά και ενήλικες απέκτησαν γνώσεις και δεξιότητες στο Διαδίκτυο μέσα από τις Ψηφιακές Ακαδημίες του Cyber Security International Institute (CSII), σχετικά με την ασφάλεια στο Διαδίκτυο, το cyber bullying, το online phishing, τη ρομποτική και το game development.

- 7 αυτοκινούμενες σκούπες πεζού χειριστή δωρίστηκαν στον Δήμο Αθηναίων, οι οποίες συγκεντρώνουν 3.360 λίτρα απορριμμάτων και καθαρίζουν 27 ηλιετίες και πεζόδρομους καθημερινά.

Για τον Όμιλο Eurolife FFH αξία έχει να στέκεται στο ύψος των περιστάσεων και να βρίσκεται δίπλα στους ανθρώπους, κάθε φορά που έχουν ανάγκη. Γι' αυτό ο όμιλος προχώρησε άμεσα σε μια σειρά ενεργειών για τη φροντίδα και την υποστήριξη των πληγέντων ασφαλισμένων του από την κακοκαιρία «Ιανός» στους Νομούς Καρδίτσας, Ζακύνθου, Κεφαλληνίας, Ηλείας, Μεσσηνίας και Αχαΐας. Ο όμιλος βρέθηκε επίσης στο πλευρό των ασφαλισμένων του που επλήγησαν από το σεισμό στη Σάμο, ανταποκρινόμενος άμεσα και με συνέπεια στις ανάγκες τους. **NAI**

- 1 Το ποσό αυτό δεν περιλαμβάνει την επίδραση του Αποθέματος Επάρκειας (LAT Reserve) που δημιουργήθηκε κατά την τρέχουσα χρήση.
- 2 Εκτίμηση βάσει εσωτερικής άσκησης.
- 3 Όλα τα ποσά που αναφέρονται αφορούν αθροιστικά τις εταιρείες σε Ελλάδα και Ρουμανία για το 2020.



Εμπιστευτικό: Τα στοιχεία παρακάτω έχουν προέλθει των Ομίλων Eurolife FFH και Eurolife και Προσφορά από το 2020
** Το ποσό αυτό δεν περιλαμβάνει την επίδραση του Αποθέματος Επάρκειας (LAT Reserve) που δημιουργήθηκε κατά την τρέχουσα χρήση
*** Το ποσό αφορά αποκλειστικά ασφαλισμένους ασφαλισμένων Eurolife και αφορά αποκλειστικά κομμάτια και ενήλικες απόκτησαν πρόσβαση στη γνώση και τον πολιτισμό μέσα από τις δράσεις με το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης
Είδη και είδη υγειονομικού υλικού (Eurolife) και υγειονομικού υλικού, οι 60 δομές των 12 Κέντρων Κοινωνικής Πρόνοιας της χώρας
**** Τα αποτελέσματα υπολογίζονται για αποζημιώσεις, κέρδη (P&L) & EBITDA 2020

Eurolife FFH Insurance Group
A FAIRFAX Company

-Μέσα από τη συνεργασία με τη HOPEgenesis, σε ένα πρόγραμμα υποστήριξης των γυναικών που κατοικούν σε απομακρυσμένες ακριτικές και νησιωτικές περιοχές, έχουν βοηθηθεί μέχρι στιγμής 41 ωφεληούμενες, με 40 μωρά να έχουν γεννηθεί ήδη και άλλα 8 να αναμένονται τους επόμενους μήνες. Επιπλέον, σε συνεργασία με τον Δήμο Πάτμου, τη HOPEgenesis και την Ομάδα Αιγαίου, ο Όμιλος Eurolife



Ξεκάθαρη Προστασία



www.ARAG.gr



Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών και Star Agents

Ο θεσμός που τιμά τους καλύτερους επαγγελματίες της αγοράς

Σε εποχές αβεβαιότητας, όπως αυτή που διανύουμε, ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης αποκτά μεγαλύτερη σημασία. Σήμερα, όλοι και περισσότεροι άνθρωποι αναζητούν τις κατάλληλες ασφαλιστικές λύσεις για να δημιουργήσουν ένα δίκτυο προστασίας απέναντι στα απρόοπτα της ζωής, αλλά και για να πραγματοποιήσουν τα όνειρα και τα σχέδιά τους για το μέλλον. Για να αξιοποιήσει κανείς σωστά τις επιλογές και τα πλεονεκτήματα που προσφέρει η ιδιωτική ασφάλιση, είναι σημαντικό να απευθυνθεί στους κατάλληλους επαγγελματίες. Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής είναι ο εξειδικευμένος συνεργάτης, που μπορεί να ακούσει και να κατανοήσει τις πραγματικές ανάγκες μιας οικογένειας, να προτείνει τις κατάλληλες λύσεις, αλλά και να παρέχει αξιόπιστη καθοδήγηση για τη λήψη της σωστής απόφασης.

Είναι, παράλληλα, ο άνθρωπος που αναπτύσσει προσωπική επαφή και μακροχρόνια σχέση με τον ασφαλισμένο. Είναι εκείνος που θα εμπνεύσει τη σιγουριά ότι θα διασφαλίσει στο έπακρο τα δικαιώματα που απορρέουν από την ασφάλιση, αλλά κυρίως εκείνος που θα βρεθεί δίπλα στους ασφαλισμένους, σε κάθε καλή ή δύσκολη στιγμή, βοηθώντας τους να προστατέψουν ό,τι πραγματικά μετράει στη ζωή τους.

Η αποστολή αυτή προϋποθέτει κατάρτιση, αφοσίωση, ακεραιότητα και επαγγελματικό ήθος. Η δουλειά ενός Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή απαιτεί επένδυση στην προσωπική, ανθρώπινη επαφή, συνεχή διαθεσιμότητα, ειλικρίνεια και αξιοπιστία, σεβασμό και αίσθημα ευθύνης απέναντι στον ασφαλισμένο και στην κοινωνία ευρύτερα. Η MetLife, ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως, είναι η εταιρεία που καθιέρωσε το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, αλλά και η πρώτη που καθιέρωσε το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης, σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα.

Σήμερα, διαθέτει ένα ευρύ δίκτυο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, στο οποίο συμμετέχουν μερικοί από τους πιο επιτυχημένους επαγγελματίες της ελληνικής αγοράς, με πλήθος διακρίσεων σε εγχώριο και διεθνές επίπεδο.

Για την αναγνώριση και την επιβράβευση αυτών των επαγγελματιών, η MetLife έχει καθιερώσει εδώ και τρεις δεκαετίες τον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών. Τα μέλη του Κύκλου, που ανακοινώνονται σε ετήσια βάση, είναι υψηλού επιπέδου επαγγελματίες Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές, οι οποίοι διακρίνονται για τις επιδόσεις, αλλά και για το ήθος και για την επαγγελματική τους συμπεριφορά, τόσο εντός της εταιρείας όσο και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η συμμετοχή στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών της MetLife καθορίζεται από έναν συνδυασμό ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων. Σε αυτά συμπεριλαμβάνονται τα παραγωγικά τους αποτελέσματα, ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας συμβολαίων, η άμεση επαγγελματική σταδιοδρομία του μέλους, καθώς και η συμβολή στην ενίσχυση της φήμης της εταιρείας και στην προώθηση του ασφαλιστικού θεσμού.

Επίσης, απονέμεται ετησίως ο τίτλος του Star Agent στα μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών με τις κορυφαίες επιδόσεις στη διάρκεια της προηγούμενης χρονιάς. Πρόκειται για επαγγελματίες οι οποίοι ξεχώρισαν για τα αποτελέσματά τους βάσει των κριτηρίων ένταξης στον Κύκλο, λαμβάνοντας την ανώτατη διάκριση. Φέτος, η MetLife ανακοίνωσε για μια ακόμη χρονιά τα ονόματα των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, οι οποίοι περιλαμβάνονται στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών της εταιρείας για το 2021, καθώς και των μελών που διακρίθηκαν ως Star Agents.

Πρόκειται για επαγγελματίες από όλη την Ελλάδα που κατάφεραν, σε μια ιδιαίτερα δύσκολη χρονιά, να επιβεβαιώσουν τις ικανότητές τους, αλλά και την αφοσίωσή τους στην εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων. Συνέχισαν να χτίζουν, με την καθημερινή τους δουλειά, ένα υψηλό επαγγελματικό πρότυπο τόσο για την εταιρεία όσο και για την αγορά.

Σήμερα, οι άνθρωποι χρειάζονται περισσότερο από ποτέ εξειδικευμένους επαγγελματίες, οι οποίοι θα σταθούν δίπλα τους στα μικρά και μεγάλα εμπόδια του δρόμου τους, ως χρήσιμοι σύμμαχοι και σύμβουλοι ζωής. Η MetLife διαθέτει ένα σπουδαίο δυναμικό τέτοιων επαγγελματιών και τιμά με υπερηφάνεια τους καλύτερους! **NAI**



ΚΥΚΛΟΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ (ΚΕΑ) 2021

ΑΡΙΣΤΕΙΟ

ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΒΑΣΙΟΥ ΓΙΑΝΝΑ, ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ, ΚΑΡΑΤΖΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΚΟΛΟΚΥΘΑ ΟΡΣΑΛΙΑ, ΜΑΚΕΔΟΣ ΣΥΜΕΩΝ, ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΧΡΥΣΟΥΛΑ, ΣΟΥΣΗΣ ΖΑΚ, ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ-ΣΤΑΘΑΚΗΣ ΔΙΟΝΥΣΗΣ, ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ ΚΥΡΙΑΚΟΣ

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

ΓΟΓΓΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ, ΜΕΤΡΙΝΟΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ, ΜΠΙΣΙΑΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ, ΝΙΟΛΑΚΗ ΑΝΝΑ, ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ ΜΙΧΑΗΛ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΠΑΤΣΙΑΣ ΑΣΤΕΡΙΟΣ, ΠΟΥΡΛΙΔΑΣ ΘΩΜΑΣ, ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΤΙΜΟΘΕΟΣ, ΤΣΑΛΠΑΡΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΤΣΟΠΑΝΙΔΗΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

ΓΑΛΑΤΑΣ ΘΩΜΑΣ, ΛΕΚΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΠΑΛΤΖΟΓΛΟΥ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

ΚΑΝΕΛΛΟΥ ΑΡΓΥΡΩ, ΚΟΣΜΑΔΑΚΗΣ ΣΩΤΗΡΗΣ

STAR AGENTS 2021

ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΒΑΣΙΟΥ ΓΙΑΝΝΑ, ΓΟΓΓΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ, ΚΟΛΟΚΥΘΑ ΟΡΣΑΛΙΑ, ΜΑΚΕΔΟΣ ΣΥΜΕΩΝ, ΜΕΤΡΙΝΟΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ, ΣΟΥΣΗΣ ΖΑΚ, ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ



Επιβράβευσε τους συνεργάτες της!

Η διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος,
κ. Φιλίππα Μιχάλη.



Παρά τις δύσκολες συνθήκες που δεν επέτρεψαν τη διοργάνωση της ετήσιας εκδήλωσης βραβείων του δικτύου πωλήσεων το 2020, η Allianz Ελλάδος βράβευσε τους καλύτερους συνεργάτες της που με τις εξαιρετικές επιδόσεις τους διακρίθηκαν το 2019.

«Οι συνεργάτες μας αποτελούν ένα από τα πολύτιμότερα asset της εταιρείας μας και κάθε χρόνο είναι μεγάλη χαρά να επιβραβεύουμε εκείνους που προσπάθησαν περισσότερο. Δυστυχώς δεν μπορούσαμε να τους χειροκροτήσουμε όλοι μαζί από κοντά το 2020, όμως θέλουμε δημόσια να τους ευχαριστήσουμε και να αναγνωρίσουμε ότι το 2019, αλλά και ειδικότερα το 2020 παρέμειναν δυνατοί και στήριξαν τους κοινούς μας στόχους», δήλωσε σχετικά ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, εμπορικός διευθυντής της Allianz Ελλάδος.

Αναλυτικότερα οι συνεργάτες που διακρίθηκαν είναι:



Ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, εμπορικός διευθυντής της Allianz Ελλάδος.



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΑΝΘΟΥΛΑΚΗΣ



ΣΤΑΥΡΟΣ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ



ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΚΟΥΡΤΗΣ



ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΩΤΣΑΡΙΝΗΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Όνομα/Επωνυμία Θέση	Διάκριση
ΚΩΤΣΑΡΙΝΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	1η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 3η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΤΣΙΩΜΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	2η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 2η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	3η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 4η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΑΓΑΠΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	4η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 7η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	5η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 6η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΚΟΥΡΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	6η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΑΚΛΑΜΠΑΝΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	7η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 9η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΜΑΡΟΥΣΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ Διευθυντής υποκαταστήματος	8η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 10η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΑΣΣΟΣ ΙΩΣΗΦ Διευθυντής υποκαταστήματος	8η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 10η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΑΝΘΟΥΛΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	9η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 5η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΤΣΙΩΜΟΣ ΚΟΣΜΑΣ Διευθυντής υποκαταστήματος	10η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 8η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Ασφαλιστικός Πράκτορας	1η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων



ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
ΜΑΡΟΥΣΗ



ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΑΚΛΑΜΠΑΝΑΚΗΣ



ΙΩΣΗΦ ΣΑΣΣΟΣ



ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ



ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΤΣΙΩΜΜΟΣ



ΚΟΣΜΑΣ ΤΣΙΩΜΜΟΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Όνομα/Επωνυμία Θέση	Διάκριση
CONTRACT Α.Ε. Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	1η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
NOTIS INSURANCE SERVICES ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ Πράκτορας	3η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
PROMIST INSURANCE & FINANCE Α.Ε. Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	2η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
SAFEST ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ Ε.Ε. Διευθυντής με γραφείο	1η θέση Νέα Παραγωγή Ζωής 2η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων 2η θέση Χαρτοφυλάκιο Ζωής
ΑΜΙ Ι.Κ.Ε. Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	3η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΑΚΤΙΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	1η θέση Χαρτοφυλάκιο Ζωής 5η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΔΑΣΚΑΛΟΓΡΗΓΟΡΑΚΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ Πράκτορας	5η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΚΑΝΤΑΡΕΛΗΣ ΠΕΤΡΟΣ Διευθυντής με γραφείο	5η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΚΟΥΡΤΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε. Επικεφαλής με δίκτυο Πρακτόρων	4η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ Πράκτορας	2η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΜΠΑΤΙΣΤΑΤΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ Πράκτορας	4η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ ΡΙΒ Α.Ε. Διευθυντής με γραφείο	2η θέση Χαρτοφυλάκιο Ζωής 3η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΠΑΠΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Ο.Ε. Διευθυντής με γραφείο	1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΚΑΡΠΑ ΘΕΟΔΩΡΑ Πράκτορας	1η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων
ΣΦΗΚΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε. Διευθυντής με γραφείο	1η θέση Χαρτοφυλάκιο Ζωής
ΦΛΟΓΕΡΑ ΦΩΤΕΙΝΗ Διευθυντής με γραφείο	4η θέση Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων



ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΤΕΦΑΣ



ΒΙΝΑ και ΦΩΤΕΙΝΗ
ΦΛΟΓΕΡΑ



ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΑΤΑΣ



ΓΙΩΡΓΟΣ
ΠΑΠΑΠΟΣΤΟΛΟΥ



ΔΩΡΑ ΣΚΑΡΠΑ



ΕΥΡΙΠΙΔΗΣ και ΠΕΤΡΟΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ



ΙΩΑΝΝΑ
ΚΟΥΡΤΙΔΟΥ



ΔΟΜΕΝΙΚΟΣ και
ΑΝΤΩΝΗΣ ΑΠΕΡΓΗΣ



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΑΓΓΕΛΙΚΗ
ΜΠΑΤΙΣΤΑΤΟΥ



ΜΑΝΩΛΗΣ
ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ



ΝΙΚΟΣ ΑΜΙΛΛΗΣ



ΣΤΑΘΗΣ
ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ

ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

ΚΟΥΡΤΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΡΑΪΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΠΑΤΡΙΚΙΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΜΑΡΙΝΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ, ΦΩΤΟΓΛΟΥ ΕΛΕΝΗ

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ 2020

ΣΚΑΦΙΔΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΡΙΖΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΜΑΝΙΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΚΩΤΣΑΡΙΝΗ ΙΟΥΛΙΑ, ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗ ΣΟΦΙΑ, ΚΑΡΑΚΩΣΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΚΩΤΣΑΡΙΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΑΚΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ, ΖΟΥΡΝΑΤΖΗΣ ΕΥΘΥΜΙΟΣ, ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗ ΕΥΓΕΝΙΑ, ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΛΙΟΥΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΚΕΣΟΓΛΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΤΣΑΠΛΑΡΗΣ ΑΣΗΜΑΚΗΣ

Οι δέκα μεγαλύτεροι ασφαλιστικοί όμιλοι ως σύνολο μεγάλωσαν περισσότερο το 2020



Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

Η αξιοπιστία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ενδυναμώνει συνεχώς λόγω του καθεστώτος Φερεγγυότητα II, όπως τουλάχιστον προκύπτει και από τις εκθέσεις που δημοσίευσαν πρόσφατα οι ασφαλιστικές εταιρείες με έδρα την Ελλάδα. Είτε με μεταβατικά μέτρα είτε χωρίς αυτά, όλες οι εταιρείες πέρασαν τον πήχυ αρκετά ικανοποιητικά και αυτό είναι προς όφελος της αγοράς. Όμως αναφορικά με την παραγωγή ασφαλιστρών, οι εταιρείες δεν κατάφεραν να έχουν το ίδιο ικανοποιητικά αποτελέσματα, καθώς η παραγωγή μειώθηκε σύμφωνα με όσες ασφαλιστικές εταιρείες δημοσιοποίησαν εκθέσεις φερεγγυότητας στη χώρα μας.

Όπως προκύπτει από τις εκθέσεις φερεγγυότητας των 27 ασφαλιστικών ομίλων, η παραγωγή ασφαλιστρών αυξήθηκε σε 13 ασφαλιστικές εταιρείες ή ομίλους και μειώθηκε σε 14 εταιρείες. Έτσι, η συνολική παραγωγή ανήλθε το 2020 στα 3.983,0 εκατ. ευρώ, έναντι 4.217,7 εκατ. ευρώ το 2019 (μείωση 5,66%). Σημειώνεται ότι εξαιρούνται τα υποκαταστήματα και οι εταιρείες με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών. Η κερδοφορία ωστόσο αυξήθηκε στα 402,8 εκατ. ευρώ έναντι 330,1 εκατ. ευρώ ένα χρόνο πριν, το 2019.

Πάντως να σημειωθεί ότι, ενώ η συνολική παραγωγή των δέκα μεγαλύτερων ασφαλιστικών ομίλων μειώθηκε το 2020 στα 3.176,4 εκατ. ευρώ από 3.427,3 εκατ. ευρώ

ένα χρόνο πριν, ωστόσο το μερίδιό τους αυξήθηκε στο 79,74% της συνολικής παραγωγής έναντι 76,99% πέρυσι, που σημαίνει ότι ενισχύθηκε η περαιτέρω η συγκέντρωση της ασφαλιστικής αγοράς.

Επισημαίνεται ότι, σύμφωνα με την πρόσφατη έκθεση του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος Γιάννη Στουρνάρα, η εγχώρια ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίζεται από σημαντική συγκέντρωση, ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις που ασκούν εργασίες ασφαλίσεων ζωής και στις επιχειρήσεις που ασκούν ταυτοχρόνως ασφαλίσεις ζωής και κατά ζημιών, καθώς οι 5 μεγαλύτερες εξ αυτών κατέχουν το 80% της σχετικής αγοράς, σε όρους τεχνικών προβλέψεων, ενώ οι 5 μεγαλύτερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσεις κατά ζημιών, σε όρους ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, κατέχουν μερίδιο που ανέρχεται στο 47% της σχετικής αγοράς.

Σύμφωνα με την Έκθεση, για το έτος 2020, στις 30 Σεπτεμβρίου 2020 δραστηριοποιούνταν στην ελληνική αγορά ιδιωτικής ασφάλισης 37 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, έναντι 38 στις 30.9.2019, οι οποίες κατηγοριοποιούνται βάσει της άδειας λειτουργίας και των ασφαλιστικών τους εργασιών ως εξής: 2 επιχειρήσεις ασφαλίσεων ζωής, 18 επιχειρήσεις ασφαλίσεων κατά ζημιών και 17 επιχειρήσεις που ασκούν ταυτόχρονα δραστηριότητες ασφαλίσεων ζωής και ασφαλίσεων κατά ζημιών (συμπεριλαμβάνονται επι-

χειρήσεις του κλάδου Ζωής, που, εκ των ασφαλίσεων κατά ζημιών, ασκούν αποκλειστικά αυτές των κλάδων «Ατυχήματα» και «Ασθένειες»).

Από τις ως άνω 37 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, 35 λειτουργούν και εποπτεύονται σύμφωνα με την ευρωπαϊκή

ική οδηγία Φερεγγυότητα II, που εφαρμόζεται σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) από 1ης.1.2016, ενώ 2 επιχειρήσεις εξαιρούνται, λόγω μεγέθους, από την εφαρμογή πλήθους απαιτήσεων που αφορούν και τους τρεις βασικούς πυλώνες της Φερεγγυότητας II. Εκ των 35 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που υπόκεινται στις διατάξεις της Φερεγγυότητας II, οι 12 ανήκουν σε ασφαλιστικούς ομίλους με έδρα στο εξωτερικό και 5 σε ασφαλιστικούς ομίλους με έδρα στην Ελλάδα. Επίσης, 6 ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται σε λοιπές χώρες της Ε.Ε. με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

Επιπρόσθετα, δραστηριότητα στην Ελλάδα ασκούν και 243 ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν την έδρα τους σε άλλο κράτος-μέλος της Ε.Ε., 4 με καθεστώς είτε ελεύθερης εγκατάστασης (υποκατάστημα) είτε ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, και οι οποίες εποπτεύονται, ως προς τη χρηματοοικονομική τους κατάσταση, από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές των χωρών καταγωγής τους. Στα τέλη του 2019, η ετήσια παραγωγή των επιχειρήσεων αυτών (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα) ανερχόταν σε 975 εκατ. ευρώ ή ποσοστό 19% του συνόλου της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Εντός του 2020, αυξήθηκε το μερίδιο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα σε άλλο κράτος-μέλος με ελεύθερη παροχή υπηρεσιών ή καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης στην αγορά των ασφαλίσεων αστικής ευ-

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΟΜΙΛΩΝ 2020 (εκατ. Ευρώ)

	2020	2019
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	711,0	781,0
NN HELLAS	470,7	466,5
EUROLIFE FFH	445,1	504,5
INTERAMERICAN	391,7	385,9
METLIFE	285,1	293,8
ERGO	244,0	239,5
GENERALI	235,3	217,8
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	223,3	212,4
AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	170,2	169,1
ALLIANZ	155,0	156,8
ΣΥΝΟΛΟ	3176,4	3427,3



ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 2020
(εκατ. Ευρώ)

	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ		ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	
	2020	2019	2020	2019
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ*	711,0	781,0	87,9	82,3
NN HELLAS	470,7	466,5	15,6	10,2
EUROLIFE ΑΕΑΖ	380,9	433,1	135,3	100,3
METLIFE	285,1	293,8	-51,8	-41,9
ERGO HELLAS**	244,0	239,5	25,4	-1
GENERALI HELLAS**	235,3	217,8	5,6	7,8
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	223,3	212,4	24,4	22,5
INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	205,6	195,6	24,2	21
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	170,2	169,1	12,9	13,5
ALLIANZ ΕΛΛΑΔΟΣ**	155,0	156,8	7,9	3,7
INTERAMERICAN ΖΩΗΣ**	152,5	156,6	-8,4	-29,3
GROUPAMA ***	148,9	151,4	8	10,5
ALPHA LIFE	124,5	98,6	11,3	19,7
INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ	122,1	125,3	21,7	13,6
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	84,5	86,2	17,7	9,7
INTERLIFE	68,5	68,6	19,65	25,24
EUROLIFE ΑΕΓΑ	64,1	71,4	18,2	26,9
MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	59,7	60,7	3,0	4,76
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	41,5	40,7	5,3	3,09
NP INSURANCE	38,1	36,2	8,62	16,050
INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΥΓΕΙΑΣ	32,7	32,5	1,8	0,7
INTERASCO	32,1	31,3	1,03	0,56
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**	24,6	25,3	1,10	0,56
ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	17,1	17,4	2,11	3,38
ΟΡΙΖΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	10,7	9,9		
ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ	10,0	10,0	1,82	0,62
PERSONAL INSURANCE	9,7	9,2	0,27	2,4
Γ.Α. ΣΙΔΕΡΗΣ	5,78	6,8	2,65	2,03
ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ	4,19	8,2	0,02	0,68
CNP ΖΩΗΣ	3,3	3,2	-1,4	-0,33
INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ	2,26	2,56	0,93	0,55
ΣΥΝΟΛΟ	3983,0	4217,7	402,8	330,1

*ΟΜΙΛΟΣ ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ
 ** ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ
 *** ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΕΚΤΑΚΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ



θύνης χειραίων οχημάτων και ανήλθε σε 17,32% για το πρώτο εννεάμηνο του 2020 (από 16,99% το 2019).
 Τα οικονομικά μεγέθη που ακολουθούν αφορούν μόνο τις 35 επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά και που υπόκεινται στην, κατά Φερεγγυότητα II, εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος.. **ΝΑΙ**

ΟΙ ΔΕΚΑ ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΟΜΙΛΟΙ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΗΜΙΩΝ 2020 (εκατ. Ευρώ)

	2020	2019
ERGO HELLAS	235,8	231
INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	205,6	195,6
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	175,2	168,0
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	150,6	148,3
INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ	119,9	122,8
GENERALI HELLAS	115,9	113,9
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	119,0	116,3
GROUPAMA	114	116,7
ALLIANZ	90,2	89,1
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	84,5	86,2

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ (εκατ. ευρώ)

	2020	2019
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	493,8	572,6
NN HELLAS	470,7	466,5
EUROLIFE ΑΕΑΖ	380,9	433,1
METLIFE	285,1	293,8
INTERAMERICAN	152,5	156,6
ALPHA LIFE	124,5	98,6
GENERALI	119,3	103,8
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	72,6	64,0
ALLIANZ	64,8	67,6
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	51,1	52,8

ΠΗΓΗ:
 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ -ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

Μέτρον άριστον και προσοχή στο εσωτερικό μας παιδί!

Γράφει η ψυχολόγος και συγγραφέας Δρ **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**

Η ψυχολογική κατάσταση των περισσότερων ανθρώπων γύρω μας, μικρών και μεγάλων, έχει κληνιστεί. Σχεδόν κανείς μας δεν μπορεί πια να πει πως είναι μια χαρά. Οι ανέμελες ώρες στο σπίτι, η ενασχόληση με το μαγείρεμα, το κουβεντολόι με τους φίλους από τον υπολογιστή, το κινητό και το τάμπλετ δεν είναι πια ευχάριστα. Θα βγούμε, βγαίνουμε, βγήκαμε! Και τώρα τι; Θα μπορούμε να αγκαλιαστούμε, να φιληθούμε, να καθίσουμε κοντά και να τα πούμε;

Υπάρχουν φωνές που υποστηρίζουν πως δεν θα είμαστε ποτέ όπως παλιά, άλλες που είναι πιο αισιόδοξες και λένε πως θα χρειαστούμε χρόνο, άλλες σούπερ αισιόδοξες λένε πως θα είμαστε μια χαρά! Κανείς δεν ξέρει και μάλλον θα είναι διαφορετικό για τον καθένα από μας.

Έχουμε στερηθεί για πολύ καιρό πολλὰ και βασικά πράγματα που εγγυώνται τη σωματική μας και την ψυχική μας υγεία. Από το οξυγόνο που δεν μπορούμε να προσφέρουμε στα πνευμόνια μας και τον εγκέφαλό μας λόγω της χρήσης της μάσκας και λόγω των απαγορεύσεων της κυκλοφορίας μέχρι τη σωματική άσκηση που γίνεται όχι όπως πρέπει, και από την έλλειψη της αγκαλιάς μέχρι το να μαζετούμε να πούμε και να τραγουδήσουμε! Όλα μας λείπουν και μας λείπουν πάρα πολύ!

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΕΞΟΥΜΕ ΤΩΡΑ ΠΟΥ ΘΑ ΕΧΟΥΜΕ ΜΙΑ ΠΙΟ ΚΑΝΟΝΙΚΗ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ

Δεν είμαστε όλοι το ίδιο πρόθυμοι να συναντηθούμε. Υπάρχουν άνθρωποι που είναι πολύ φοβισμένοι, κάποιοι έχουν αποκτήσει φοβίες, κάποιοι έχουν πάθει κατάθλιψη, κάποιοι έχουν χάσει το νόημα του να βρίσκεσαι με άλλους.

Δεν είμαστε όλοι το ίδιο ψύχραιμοι, ήρεμοι, υπομονετικοί. Κάποιοι είναι έτοιμοι για καβγά, κάποιοι δεν κρατούνται ήσυχοι και δεν θα μπαίνουν σπίτι τους, κάποιοι θα φύγουν για το εξωτερικό τους και μην τους είδατε, κάποιοι θα το ρίξουν στα ψώνια και δεν θα τους μένει φράγκο, κάποιοι θα απηφούν τα μέτρα προστασίας και θα είναι δημόσιος κίνδυνος κ.τ.λ. κ.τ.λ.!

Οπότε δεν πρέπει να περιμένουμε από τους γύρω μας να αντιδράσουν όπως εμείς. Κάποιοι φίλοι μπορεί να μην είναι πρόθυμοι να μας δουν, να έρθουν στο σπίτι μας ή να μας δεχθούν στο δικό τους. Κάποιοι μπορεί να μην απαντούν και στο

τηλέφωνο ακόμα! Κάποιοι άλλοι μπορεί να γίνουν εριστικοί ή παρεξηγίαρδες. Μερικοί μπορεί να επιμένουν να πάμε στο σπίτι τους για φαγητό ενώ εμείς διστάζουμε. Τα πράγματα μπορεί να μην είναι τόσο απλά στην επικοινωνία μεταξύ μας.

Μπορεί να ξεκινήσουν διαμάχες ακόμη και μεταξύ φίλων. Γιατί εσύ δεν έκανες το εμβόλιο, όχι γιατί εσύ το έκανες, και ποιος θα μου πει εμένα τι να κάνω, όλοι πρέπει να το κάνουμε κ.τ.λ.

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ ΜΑΣ ΠΑΙΔΙ!

Το κομμάτι του εαυτού μας που καταπιέστηκε περισσότερο αυτόν τον καιρό του εγκλεισμού είναι το εσωτερικό μας παιδί. Είναι το κομμάτι της προσωπικότητάς μας που χρειάζεται ασφάλεια, φως, παιχνίδι, δράση, ανεμελιά και φροντίδα. Καταλαβαίνουμε λοιπόν αμέσως τι έχει πάθει αυτό το εσωτερικό παιδί!

ΠΩΣ ΜΑΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ ΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ ΜΑΣ ΠΑΙΔΙ;

Όταν το ΕΠ είναι καλό, τότε έχουμε κέφι για δράση, για δημιουργικότητα, για επαφή με τους άλλους, για φλερτ, για σεξ, για διασκέδαση. Είμαστε πιο πρόθυμοι να τοημήσουμε, να εξερευνήσουμε δυνατότητες, να πειραματιστούμε και να ανακαλύψουμε νέους δρόμους, είτε προσωπικούς είτε επαγγελματικούς. Με άλλα λόγια, όταν το ΕΠ είναι καλό, η ζωή έχει νόημα και έχουμε μεγαλύτερες αντοχές για να αγωνιστούμε.

Όταν το ΕΠ έχει τραυματιστεί, όπως τώρα με την πανδημία, είμαστε βαρείς, ευερέθιστοι, φοβισμένοι ή φοβικοί, απαισιόδοξοι, δυσκολευόμαστε να βρούμε νόημα στα πράγματα, έχουμε προβλήματα με τον ύπνο και με το φαγητό.

Τώρα λοιπόν που η ζωή αρχίζει να μοιάζει με αυτήν που είχαμε, πρέπει να φροντίσουμε το εσωτερικό μας παιδί. Και όχι μόνο το δικό μας, αλλά και των ανθρώπων γύρω μας. Τι θα κάναμε αν βγάγαμε ένα παιδί φοβισμένο μέσα από μια σκοτεινή σπηλιά; Θα του φερόμασταν ευγενικά, προσεκτικά, θα του μιλούσαμε ήρεμα, θα φροντίζαμε να νιώθει ζεστό και ασφαλές, θα είχαμε μαζί του υπομονή. Έτσι πρέπει να αντιμετωπίσουμε και τον εαυτό μας.

- Χωρίς να ντρεπόμαστε για τους φόβους που έχουμε αναπτύξει. Δεν φταίμε εμείς.
- Χωρίς να βιαζόμαστε να χάσουμε τα κιλά που πήραμε.

Κάναμε το καλύτερο που μπορούσαμε.

- Χωρίς να τα βάζουμε με τους γύρω μας με το παραμικρό. Νιώθουν κι αυτοί χαμένοι.
- Χωρίς να αγωνιούμε για το μέλλον. Δεν μπορούμε να το προβλέψουμε.
- Χωρίς να γκρινιάζουμε για το παρελθόν. Δεν μπορούμε να το αλλιάξουμε.
- Υποδεχόμαστε την κάθε μέρα σαν ένα δώρο. Είναι γεμάτη ευκαιρίες.
- Φροντίζουμε τη σωματική μας υγιεινή καθημερινά. Το σώμα μας είναι το σπίτι μας.
- Επιλέγουμε με καλή διάθεση τα ρούχα που θα φορέσουμε. Το ντύσιμο αποτελεί σημαντικό κομμάτι της εξωλεκτικής επικοινωνίας.
- Δεν χάνουμε την ευκαιρία να αγκαλιάσουμε κάποιον με τον οποίο νιώθουμε ασφαλείς. Οι αγκαλιές είναι απαραίτητες για την επιβίωσή μας.
- Βάζουμε στόχους τους οποίους πιστεύουμε ότι μπορούμε να πετύχουμε. Δεν στήνουμε στον εαυτό μας παγίδες.

Αν είμαστε γονείς:

- Δεν βιάζουμε τα παιδιά να συνέλθουν από τις επιπτώσεις του εγκλεισμού.
- Δεν έχουμε υπερβολικές απαιτήσεις και σεβόμαστε το ρυθμό με τον οποίο επανέρχονται στην «κανονική ζωή».
- Δεν τα συγκρίνουμε με άλλα παιδιά που θεωρούμε ότι τα καταφέρνουν καλύτερα.

- Αγκαλιάζουμε τα παιδιά μας συχνά.
- Τους λέμε πόσο πολύ τα αγαπάμε χωρίς να χρειάζεται να κάνουν κάτι.
- Τους δείχνουμε πόσο πολύ τα καταλαβαίνουμε που κι αυτά έχουν ταλαιπωρηθεί.
- Τα βοηθάμε να βάλουν στόχους τους οποίους μπορούν να φτάσουν για να ενισχύσουμε την αυτοεκτίμησή τους.

Για άλλη μια φορά καθούμαστε να αλλιάξουμε την καθημερινότητά μας και να προσαρμοστούμε σε μια καινούργια κατάσταση στην οποία θα φερόμαστε φυσιολογικά χωρίς να ζούμε φυσιολογικά.

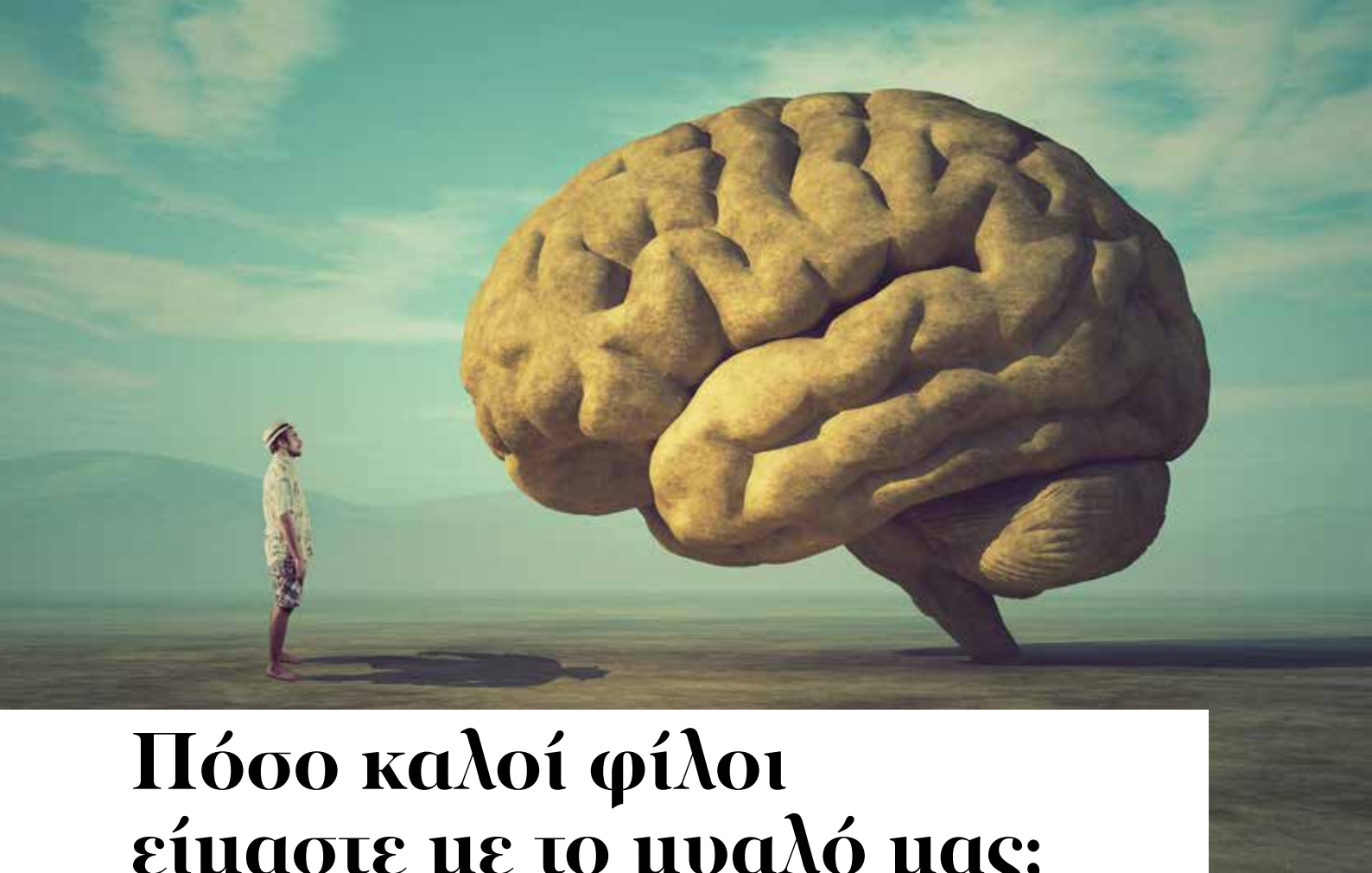
Με μέτρο, με υπομονή, με καλοσύνη στο εσωτερικό μας παιδί και στα παιδιά γύρω μας, θα τα καταφέρουμε! 🇬🇷

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ Ψυχολογίας, ψυχοθεραπεύτρια και συγγραφέας πολλών βιβλίων αυτοβοήθειας. Το ημερολόγιο με τα κείμενά της για το 2021 κυκλοφορεί στις εκδόσεις Πατάκη με τον τίτλο «Μέρες Αισιόδοξίας». Σας προτείνουμε να

επισκεφθείτε τον ιστότοπό της www.smaroula.gr και να δείτε τα εμπνευστικά της βίντεο.



Πόσο καλοί φίλοι είμαστε με το μυαλό μας;

Γράφει ο **ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ** - ψυχολόγος/MSc αθλητικός ψυχολόγος

Οι άνθρωποι είμαστε όντα που, ενώ έχουμε τη δυνατότητα να σκεφτόμαστε λογικά, ταυτοχρόνως έχουμε την έντονη τάση να παραλογιζόμαστε! Νομίζουμε πως λειτούργουμε και συμπεριφερόμαστε σύμφωνα με το συμφέρον μας, αλλά πολύ συχνά βάζουμε τρικλοποδιές στον εαυτό μας. Και η πηγή των κακών και των καλών είναι το μυαλό μας. Είναι εκεί για να μας βοηθά, χρειάζεται όμως να μάθουμε να είμαστε φίλοι μαζί του και να το χρησιμοποιούμε δημιουργικά και λογικά.

Δύο βασικοί τομείς με τους οποίους σαμποτάρουμε τον εαυτό μας αφορούν στο πώς δημιουργούμε συναισθηματική αναστάτωση και η λήθος εστίαση (focus).

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΣΤΑΤΩΣΗ: Μέσα μας υπάρχει ένα μικρό κακομαθημένο παιδάκι. Ένα παιδάκι που κάθε τόσο ζητάει τη σοκολάτα ή το παγωτό του. Και το μυαλό μας έχει μία ιδιότητα. Όταν κάτι είναι σημαντικό για εμάς (ένας στόχος, η υγεία μας, μία σχέση κ.ά.) και το θέλουμε πολύ, τότε μετατρέπει την επιθυμία μας σε απαίτηση. Ψηφίζει δηλαδή έναν νόμο μέσα στο κεφάλι μας που απαιτεί αυτό που επιθυμούμε. Ο νόμος αυτός είναι απόλυτος και αυτονόητος για εμάς, είναι κατά κάποιον τρόπο ένα προσω-

πικό Σύνταγμα. Το κακό είναι πως ο νόμος που ψηφίσαμε έχει ισχύ μόνο μέσα στην επικράτεια του κρανίου μας και δεν έχει τον τρόπο να επιβάλει αυτό που απαιτεί. Έτσι, ενώ είναι τόσο λογικό να επιθυμώ διακαώς να είμαι υγιής ή να με αγαπά η γυναίκα μου ή να πετυχαίνω τους στόχους μου, δυστυχώς δεν μπορώ να το απαιτώ γιατί σε μικρό ή μεγαλύτερο βαθμό αυτά τα πραγματικά τόσο σημαντικά ζητήματα είναι έξω από τον δικό μου έλεγχο. Το όριο που μου βάζει η λογική είναι να τα επιθυμώ, να τα ποθώ διακαώς, να κάνω ό,τι περισσότερο μπορώ για να τα διεκδικήσω και να προσπαθήσω για αυτά, αλλά όχι το να τα απαιτώ ή να έχω διαβεβαιώσεις για αυτά. Για να μπορούσα να τα απαιτώ, θα έπρεπε να υπάρχει κάποιος που να είχε τη δύναμη να τα επιβάλει ή ένα μεταφυσικό γκισέ στο οποίο θα μπορούσα να απευθυνθώ και να τα αγοράσω. Όμως η εμπειρία μας μας λέει πως δεν ισχύει κάτι από τα δύο.

Όταν αρνούμαστε αυτή την αδυναμία και απαιτούμε να έχουμε τον έλεγχο σε πράγματα που είναι εκτός του ελέγχου μας, συντελείται μία σύγκρουση. Τσακωνόμαστε με την πραγματικότητα γιατί δεν μας αρέσουν οι κανόνες του παιχνιδιού. Σαν να φωνάζουμε πως δεν έπρεπε να υπάρχει ο νόμος της βαρύτητας. Αυτή η διεργασία δημιουργεί

μέσα μας κάθε συναισθηματική αναστάτωση, όπως άγχος, κατάθλιψη, ενοχές, θυμό, ντροπή, φθόνο, ζήλια και άλλα. Τα συναισθήματα αυτά, εκτός του ότι μας φθείρουν και μας βαραίνουν εσωτερικά, μας δημιουργούν επιπλέον προβλήματα και δυσκολία να διαχειριστούμε τις υπάρχουσες δυσκολίες και επηρεάζουν την κριτική μας ικανότητα. Αν έχω κάποιες απογοητεύσεις στη δουλειά μου, αυτό αποτελεί ένα αντικειμενικό πρόβλημα. Αν όμως δημιουργήσω άγχος και θλίψη μέσα μου σε σχέση με τις αναποδιές αυτές, τότε έχω δύο προβλήματα, ένα οι αναποδιές και δεύτερο -οιλόδικό μου δημιούργημα- το άγχος και η θλίψη. Πόσα προβλήματα προτιμώ να έχω; Ένα ή δύο;

Μπορούμε να βοηθήσουμε τον εαυτό μας να νιώθουμε ορθολογικά (αλλά πάντα ανθρώπινα!) με το να αλλιάξουμε τον τρόπο που σκεφτόμαστε. Εξάλλου, γνωρίζουμε πως, όπως είχε πει ο Επικτήτος, «δεν είναι οι καταστάσεις που μας αναστατώνουν, αλλά οι στοχασμοί μας για τις καταστάσεις». Σε αυτή την πορεία προσωπικής ανάπτυξης πολλές φορές είναι σημαντικό να μας καθοδηγήσει ένας ειδικός ψυχοθεραπευτής ή coach με ισχυρό background ψυχολογίας.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΕΣΤΙΑΣΗ: Το μυαλό μας παίζει και άλλες φορές κόντρα στο συμφέρον μας και στην ευεξία μας, αυτή τη φορά μέσω του τρόπου που εστιάζει. Πάντα κάπου εστιάζει η σκέψη μας. Αυτή τη στιγμή μπορεί να διαβάζετε αυτές τις γραμμές και να εστιάζετε στο νόημά τους, αλλά μπορεί και να κοιτάτε αυτή τη σελίδα και να σκέφτεστε κάτι άλλο που σας απασχολεί. Πάντα κάπου εστιάζουμε. Το θέμα είναι αν εστιάζουμε εκεί που μας συμφέρει και μας βοηθά για τη ζωή μας. Όταν μας απασχολεί ένα σημαντικό θέμα, έχουμε την τάση να εστιάζουμε στην έκβαση, στο αποτέλεσμα, όπως ένας αθλητής που κοιτάζει μόνο τη νίκη. Όμως το να εστιάζουμε στο αποτέλεσμα (είτε το επιθυμητό είτε αυτό που φοβόμαστε μη συμβεί) μας δημιουργεί άγχος και άλλα μη λειτουργικά συναισθήματα -κάποια ακόμα και



θετικά, όπως ο υπερβολικός και πρόωρος ενθουσιασμός - και παίρνει τη συγκέντρωσή μας από αυτό που πραγματικά θα μας βοηθήσει να πετύχουμε το στόχο μας. Και αυτό είναι η διαδικασία της προσπάθειάς μας. Όταν η εστίασή μας αποσυντονίζεται και κοιτάζει υπερβολικά προς το αποτέλεσμα που μας ενδιαφέρει, χρειάζεται να τη μαζέψουμε ευγενικά, θυμίζοντας στον εαυτό μας πως για να φτάσουμε εκεί χρειάζεται να μείνουμε εστιασμένοι στα βήματα που έχουμε μπροστά μας. Όπως όταν θέλουμε να κατακτήσουμε την κορυφή ενός βουνού, δεν θα μας βοηθήσει να κοιτάμε την κορυφή, αλλά το μονοπάτι μπροστά μας, τις ρίζες και τους πεσμένους κορμούς και έτσι θα φτάσουμε στον προορισμό μας.

Πώς λοιπόν μπορούμε να γίνουμε φίλοι με το μυαλό μας; Η απάντηση είναι με το να σταματήσουμε να τσακωνόμαστε με την πραγματικότητα και να εστιάζουμε σε όσα είναι στον δικό μας έλεγχο. Αυτό θα μας βοηθήσει να είμαστε συναισθηματικά ψύχραιμοι ακόμα και σε δύσκολες καταστάσεις και θα μας διατηρεί σε λειτουργία τις ικανότητες λήψης αποφάσεων και διαχείρισης κρίσεων, ώστε να μπορούμε να διαχειριζόμαστε με τον καλύτερο τρόπο τις καταστάσεις. Το κλειδί λοιπόν είναι στη σκέψη μας! **NAI**

ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ



Ο Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Στη συνέχεια σπούδασε Ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε τις μεταπτυχιακές του σπουδές στο Βρετανικό ΟΥ και MSc στην Αθλητική Ψυχολογία στο Staffordshire University. Εκπαιδεύτηκε στην Ψυχοθεραπεία με Γνωσιακές και Συμπεριφορικές Προσεγγίσεις και στο Life & Executive Coaching.

Σε συνέχεια της προσωπικής αθλητικής του πορείας και ενσασόλησης με την προπονητική, έχει διατελέσει ομοσπονδιακός προπονητής ξιφασκίας από το 2007 ως το 2011. Οι αθλητές του έχουν κατακτήσει πάνω από 30 πανελλήνιους τίτλους τα τελευταία 8 χρόνια.

Εργάζεται με στελέχη οργανισμών και επιχειρήσεων, ερασιτέχνες και επαγγελματίες αθλητές που διακρίνονται στην Ελλάδα και το εξωτερικό, εφήβους και άτομα που θέλουν να επεκτείνουν τις δυνατότητές τους και να τις αξιοποιήσουν.

Επιλέξτε!

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

με μυαλό, «όχι με τα πόδια»!

Επιμέλεια **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**



Ο κ. Merrifield με τον κ. Σπύρου. 1984



«Έχω πολύ καλό άποψη για τους...»



Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», κατανοώντας τις δύσκολες συνθήκες για επιλογή επιτυχημένων συνεργατών στις Πωλήσεις, θυμίζει έξι βασικά ερωτήματα, που πρέπει να θέσει ο Manager στρατολόγησης νέων συνεργατών.

- Ποια είναι η εικόνα του ανθρώπου που ψάχνω και ποιες διαδικασίες θα ακολουθήσω;
- Ποιες είναι οι αμοιβές επιτυχημένης επιλογής;
- Έχω ιδέες για επιλογές πρόσληψης;
- Ποια η τελική αξιολόγηση;
- Τι να προσέξω όταν ψάχνω γυναίκες για ασφαλίστριες;
- Πώς στρατολογή «με μυαλό» και όχι «με τα πόδια»;

Πριν ξεκινήσετε, αναρωτηθείτε πόσο καλά γνωρίζετε την καριέρα του ασφαλιστή. Για να «πουλήσετε» την καριέρα του ασφαλιστή, πρέπει να τη γνωρίζετε στη θεωρία και στην πράξη!

Δεν είναι εύκολο σε άσχετους με την ασφαλιστική παιδεία να μιλήσουν σε ασφαλιστές. Σε καιρούς οικονομικής κρίσεως και με μεγάλα ποσοστά ανεργίας, οι εταιρείες δυσκολεύονται να προσθέσουν νέους συνεργάτες στο ανθρώπινο δυναμικό τους. Ίσως να μην παρουσιάζουν έξυπνα και σωστά την καριέρα του ασφαλιστή. Στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» θα βρείτε ιδέες που ίσως βοηθήσουν.

Τις χρησιμοποιήσαν πολλοί Managers με επιτυχία. Πολλοί απόφοιτοι Σχολών της LIMRA βρήκαν σημαντική βοήθεια στο έργο τους, αλληλίζοντας την αποτελεσματικότητά τους. Στη μνήμη του Νικ Πάππας, που δούληψε πολύ σε αυτόν τον τομέα τη δεκαετία του 1980 και επιθυμούσε τη διάδοση της εκπαίδευσης, αφιερώνονται αυτές οι σελίδες περί καριέρας και στρατολόγησης. Ήταν το 1990, που η ομάδα του Νικ Πάππας, με βοηθούς τον Γιάννη Ντρέλθα και τον Κώστα Χολέβα, δούλεψαν πολύ για να μεταφράσουν μια σειρά βιβλίων της LIMRA, για Διεύθυνση Υποκαταστημάτων και Ασφαλιστές. Η INTERAMERICAN έκανε μεγάλο έργο τότε και το ΕΡΑΣ χρωστά μια τιμή στον Νικ Πάππα και τον Δ. Κοντομηνά.

Η LIMRA συνεχίζει τις εκπαιδευτικές προσπάθειές της στην ελληνοκυπριακή αγορά. Αξιοποιήστε τις!

Μεγάλη ευγνωμοσύνη νιώθω κι εγώ για τον Νικ Πάπ-



Ο Νικ Πάππας.

pas και τον Άλεκ Μέρφιλντ, που με παρότρυνε να διαδώσω, μέσω του «ΝΑΙ», τον ηθούτο της LIMRA. Στο Τεύχος 6, τον Ιούνιο του 1990, είχα συνέντευξη με τον άνθρωπο της LIMRA που με τον Νικ Πάππας πραγματοποιήθηκε, με ένα στόχο: Το «ΝΑΙ» να υπενθυμίζει τα καλά της εκπαίδευσης LIMRA.

Οι στρατολογήσεις νέων σε όλες τις εταιρείες είναι απελπιστικές. Δεν υπάρχουν; Φταίει κάτι; Μήπως οι αρμόδιοι υπάλληλοι ή managers ΔΕΝ γνωρίζουν πώς γίνεται; Ψάξτε το! Ανησυχήστε! Δραστηριοποιηθείτε! Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» σάς εύχεται να το λύσετε! Επείγει!

Οι Αμοιβές της Επιτυχημένης Επιλογής

Η επιλογή είναι η διαδικασία που απαιτείται για να καθορίσετε, εσείς και ο υποψήφιος για τη θέση του πωλητή, τις πιθανότητες που έχει ο υποψήφιος για να επιτύχει στην εταιρεία σας. Επομένως, η επιλογή είναι μια αμοιβαία εξερεύνηση του αν ταιριάζει η ευκαιρία της καριέρας που προσφέρετε με τις ικανότητες του υποψηφίου. Μελετήστε τις αμοιβές της επιτυχημένης επιλογής:

- **ΧΡΗΜΑ** Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές σάς ανταποδίδουν πολλές φορές την επένδυση που κάνατε σε αυτούς. Με αποτυχημένους ασφαλιστές, χάνετε όλη την επένδυση που κάνατε και πολλά χρήματα. Αυτή η χαμένη επένδυση μπορεί να κοστίσει χιλιάδες ευρώ.

- **ΧΡΟΝΟΣ** Εσείς και το προσωπικό σας ξοδεύετε πολύ χρόνο για εκπαίδευση, επίβλεψη και διοικητικά καθήκοντα για τους νέους ασφαλιστές. Για τους πετυχημένους ασφαλιστές είναι ωφέλιμος χρόνος, αλλά για τους αποτυχημένους, είναι χαμένος χρόνος.

- **ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ** Η εταιρεία σας μπορεί να προσφέρει στους επιτυχημένους ασφαλιστές πολλές ευκαιρίες για ανταμοιβές. Ενώ στους αποτυχημένους τίποτα. Αυτοί, αντίθετα, χάνουν χρόνο και χρήμα. Χρόνο που θα μπορούσαν να τον χρησιμοποιήσουν πιο αποτελεσματικά σε κάποια άλλη δουλειά. Συγχρόνως, χάνουν την εμπιστοσύνη στον εαυτό τους και την αυτοεκτίμησή τους. Η αποτυχία δεν είναι εύκολο πράγμα.

- **ΗΘΙΚΟ** Ο μεγάλος βαθμός επιτυχίας οδηγεί σε υψηλό ηθικό και σε συναγωνισμό μεταξύ των ασφαλιστών. Ενώ η αποτυχία έχει σαν αποτέλεσμα το χαμηλό ηθικό σε όλο το υποκατάστημα.

- **ΠΕΛΑΤΕΣ** Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές εξυπηρετούν

καλύτερα τους πελάτες. Ενώ οι αποτυχημένοι ασφαλιστές συχνά πωλούν λάθος προϊόντα, σε λάθος ανθρώπους και σε λάθος χρόνο.

- **«ΕΙΚΟΝΑ»** Ένα υποκατάστημα με επιτυχημένους ασφαλιστές συνήθως προσελκύει τους επιτυχημένους ασφαλιστές και τους περισσότερους πελάτες. Από την άλλη, μια ροή από αποτυχημένους ασφαλιστές δεν προσφέρει τίποτα στο υποκατάστημά σας, ούτε στην εταιρεία σας, αλλά ούτε και στην εικόνα σας στην αγορά.

- **ΣΥΝΑΓΩΝΙΣΜΟΣ** Για να είστε ανταγωνιστικοί, πρέπει να έχετε σωστή εξυπηρέτηση πελατών, με τα καλύτερα προϊόντα στις χαμηλότερες τιμές. Οι επιτυχημένοι ασφα-



λιστές σάς κάνουν ανταγωνιστικούς. Αντιθέτως, οι αποτυχημένοι σπαταλούν το χρόνο και το χρήμα σας.

Είναι φανερό πλέον ότι το υποκατάστημά σας, η εταιρεία σας, οι πελάτες σας, οι ασφαλιστές σας και γενικά η κοινωνία εξυπηρετείται καλύτερα όταν προσλαμβάνετε άτομα που έχουν μεγάλη πιθανότητα επιτυχίας.

Η ζωή γίνεται ευκολότερη αν εσείς και ο υποψήφιος ασφαλιστής προσεκτικά καθορίσετε τις πιθανότητες της επιτυχίας του. Σε αυτήν την καριέρα, τι προσόντα και δυνατότητες πρέπει να έχει ο υποψήφιος; Σε τι μπορεί να εκπαιδευτεί ο υποψήφιος, ώστε να το εκτελεί με επιτυχία; Απαντώντας σε αυτές τις δύο ερωτήσεις, θα κατατοπιστείτε αρκετά για τις πιθανότητες επιτυχίας σας.

Το βιβλίο αυτό θα σας αναπτύξει τις βασικές διαδικασίες για να κάνετε σωστές επιλογές και να παίρνετε σωστές αποφάσεις, που θα επηρεάζουν την προσωπική σας επιτυχία ή αποτυχία.

Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ της Πρόσληψης

Η διαδικασία της πρόσληψης είναι μία συλλογή από διάφορες δραστηριότητες, μέρος των οποίων είναι η επιλογή. Για να επιτύχετε σε αυτές τις δραστηριότητες, πρέπει να τις ξεχωρίσετε προσεκτικά. Αυτές οι πέντε δραστηριότητες είναι:

- 1 **ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ** Η πρώτη δουλειά σας είναι να μαζεύετε ονόματα πιθανών υποψηφίων ασφαλιστών.

- 2 **ΝΑ ΤΟΥΣ ΠΟΥΛΑΤΕ ΤΗΝ ΚΑΡΙΕΡΑ** Τα οφέλη της ασφαλιστικής καριέρας δεν είναι πάντα εμφανή.

Συχνά πρέπει να τονίζονται στον υποψήφιο ασφαλιστή, για να τα αντιληφθεί και να ενδιαφερθεί. Βέβαια, δεν χρειάζεται να εξηγήσετε όλες τις λεπτομέρειες της καριέρας, αλλά πρέπει να του κινήσετε το ενδιαφέρον, ώστε ο ίδιος να θέλει να φτάσει στο στάδιο της αμοιβαίας εξερεύνησης, που είναι μέρος της διαδικασίας της επιλογής. Στο τέλος, ο υποψήφιος ασφαλιστής πρέπει να γνωρίζει τις ευκαιρίες που του προσφέρει μια ασφαλιστική καριέρα, καθώς επίσης τις προσπάθειες που πρέπει να καταβάλει για να εκμεταλλευτεί αυτές τις ευκαιρίες. Δηλαδή, πρέπει να γνωρίζει τόσο τα θετικά όσο και τα αρνητικά της δουλειάς.

- 3 **ΕΠΙΛΟΓΗ** Η αμοιβαία εξερεύνηση είναι μια διαδικασία ζευγαρώματος. Δηλαδή, πρέπει να καθορίσετε τι θα προσφέρει ο υποψήφιος στη δουλειά αυτή και πώς μπορείτε εσείς να τον εκπαιδεύσετε για να βελτιωθεί. Η διαδικασία της επιλογής, από τη δική σας άποψη, είναι μια διαδικασία αγοράς, τελείως διαφορετική από τη διαδικασία της πώλησης. Το σημαντικότερο θα είναι να μπορέσετε να διατηρήσετε τις δύο αυτές διαδικασίες χωριστά στο μυαλό σας.

- 4 **ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΟΣΛΗΨΗ.** Το στάδιο αυτό δίνει στον υποψήφιο μια ευκαιρία για να δει τη δουλειά πριν ο ίδιος προσληφθεί από την εταιρεία. Μέρος της εκπαίδευσης είναι ένας προγραμματισμένος προσανατολισμός της δουλειάς. Συνήθως, η εκπαίδευση του ασφαλιστή γίνεται πάνω στη δουλειά. Εάν απαιτείται άδεια ασφαλιστή για να πουλήσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας, τότε ο υποψήφιος πρέπει να τη βγάλει πριν προσληφθεί.

5 ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΑΙΤΗΣΗ ΚΑΙ ΑΛΛΕΣ ΓΡΑΦΕΙΟΚΡΑΤΙΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ Οι διαδικασίες που απαιτούνται πριν προσληφθεί ο υποψήφιος είναι πάρα πολλές. Υπάρχει η γραφειοκρατία, αιτήσεις, συμβόλαια να συμπληρωθούν κ.λπ.

Πολλά από τα στάδια της πρόσληψης εξυπηρετούν περισσότερες από τις παραπάνω δραστηριότητες. Και οι δραστηριότητες αυτές πρέπει να είναι καλά συντονισμένες, ώστε η μία δραστηριότητα να μην καταστρέφει την αξία της άλλης. Για παράδειγμα, εάν πουλώντας την καριέρα στους υποψηφίους τους δώσετε να καταλάβουν τον τύπο του ανθρώπου που ψάχνετε, τότε οι υποψήφιοι μπορούν να σας πουν αυτά που νομίζουν ότι εσείς θα θέλατε να ακούσετε.

Με το να σκέφτεστε το σκοπό κάθε δραστηριότητας πριν την εκτελέσετε, οι στόχοι σας θα είναι ξεκάθαροι και το αποτέλεσμα θα είναι αποδοτικό, όσο και αποτελεσματικό.

Μερικές ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΙΔΕΕΣ για την Επιλογή

Οι αρχές που αναφέρονται στο Κεφάλαιο 3 είναι οι βασικές προϋποθέσεις που απαιτούνται για τη σωστή επιλογή. Υπάρχουν πολλές παραγωγικές ιδέες για να σας

βοηθήσουν στη σωστότερη επιλογή υποψηφίου.

1 Η ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΕΙ ΤΗΝ ΕΠΙΛΟΓΗ

Είναι δύσκολο να αποφασίσετε αν ένα άτομο είναι αυτό που ζητάτε. Άλλο το να αποφασίσετε εάν ένα άτομο είναι καλύτερο ή όχι από ένα άλλο, είναι πολύ πιο εύκολο. Θα επιτύχετε καλύτερα εάν δημιουργήσετε μία μέθοδο που θα σας επιτρέπει να συγκρίνετε τους υποψηφίους μεταξύ τους. Επιβάλλεται η σωστή διατήρηση των αρχείων καθενός υποψηφίου, για να μπορείτε να αναφέρεστε σε αυτά όσο συχνά θέλετε.

2 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΤΕ ΜΕ ΤΗΝ ΗΣΥΧΙΑ ΣΑΣ

Μια σοβαρή απόφαση θέλει χρόνο. Συχνά, η πίεση του χρόνου είναι η αιτία πολλών λανθασμένων αποφάσεων. Λίγη πίεση μπορεί να αποδειχθεί καλή, αλλά η μεγάλη συνήθως δεν βοηθάει. Σκεφθείτε τρόπους που θα σας απαλλάξουν από τη μεγάλη πίεση, ώστε να μπορέσετε να πάρετε τις σωστές αποφάσεις.

3 ΕΞΟΙΚΕΙΩΘΕΙΤΕ ΜΕ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΑΣ

Μελετήστε το σύστημά σας μέχρι να νιώσετε βολικά. Ακριβώς όπως οι ασφαλιστές νιώθουν άνετα όταν κάνουν την παρουσίαση στον υποψήφιο πελάτη τους, έτσι κι εσείς πρέπει να νιώθετε με το σύστημά σας. Κάθε νέο σύστημα μπορεί να σας φαίνεται περίεργο στην αρχή. Με το χρόνο όλα αλληλάζουν. Αν δεν αλληλάζουν, τότε αλλιάζτε το σύστημα,

αλλά προσπαθήστε να διατηρήσετε τους ίδιους στόχους.

4 Η ΕΞΑΣΚΗΣΗ ΦΘΑΝΕΙ ΣΤΗΝ ΤΕΛΕΙΟΠΟΙΗΣΗ

Όσο περισσότερο διαλέγετε υποψηφίους τόσο καλύτερα νιώθετε και συγχρόνως μαθαίνετε από τα λάθη σας. Βέβαια, δεν εννοούμε να προσλάβετε πολλούς υποψηφίους για να αποκτήσετε την πείρα. Αλλά να δείτε όσους περισσότερους μπορείτε για να επιλέξετε τους κατάλληλους.

5 ΝΑ ΣΚΕΦΤΕΣΤΕ ΘΕΤΙΚΑ, ΕΝΩ ΨΑΧΝΕΤΕ ΓΙΑ ΤΑ ΑΡΝΗΤΙΚΑ

Η θετική άποψη είναι καλή, αλλά η σωστή επιλογή πρέπει να γίνεται αφού βρείτε και κρίνετε τα αρνητικά στοιχεία του υποψηφίου. Τα αρνητικά είναι πιο εύκολο να βρεθούν από τα θετικά. Όταν βλέπετε έναν υποψήφιο, δεν μπορείτε να γνωρίζετε αν έχει αρκετά θετικά στοιχεία για να επιτύχει. Αλλά μπορείτε να καταλάβετε από τα αρνητικά του στοιχεία αν θα αποτύχει. Ακόμα, μην παρασυρθείτε από τις προσωπικές προκαταλήψεις σας. Κάθε αρνητικό στοιχείο πρέπει να υποστηρίζεται από γεγονότα.

6 ΑΦΗΣΤΕ ΤΟΝ ΥΠΟΨΗΦΙΟ ΝΑ ΣΑΣ ΒΟΗΘΗΣΕΙ

Ήδη γνωρίζετε αρκετά για τη δουλειά που θα προσφέρετε στον υποψήφιο, αλλά δεν γνωρίζετε καθόλου τον υποψήφιο. Αντιθέτως, οι υποψήφιοι γνωρίζουν πολλά για τους εαυτούς τους και ελάχιστα για τη δουλειά. Μια σωστή διαδικασία επιλογής υποψηφίων δίνει στους υποψηφίους αρκετές πληροφορίες για τη δουλειά, έτσι ώστε να μπο-

ρούν μόνοι τους να την απορρίψουν, εάν δεν τους ταιριάζει. Με τον τρόπο αυτόν θα χάσετε υποψηφίους, αλλά δεν θα χάσετε νέους ασφαλιστές.

7 ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΚΑΙ ΝΑ ΤΟ ΔΕΙΧΝΕΤΕ

Η ακαταστασία, πολλές φορές, λείει πράγματα που δεν θα θέλατε. Να είστε οργανωμένοι και φροντίστε ώστε ο υποψήφιος να το προσέξει. Η ποιότητα προσελκύει την ποιότητα.

8 ΟΙ ΠΡΑΞΕΙΣ ΜΙΛΟΥΝ ΔΥΝΑΤΟΤΕΡΑ ΑΠΟ ΤΑ ΛΟΓΙΑ

Ό,τι και να σας πει ο υποψήφιος είναι σωστό, αλλά αυτά που έχει κάνει είναι πιο σπουδαία. Όταν αξιολογείτε πόσο καλός είναι ο υποψήφιος, αξιολογήστε τον από το τι έχει κάνει στο παρελθόν και πόσο καλά το έχει κάνει. Οι επιτυχίες του παρελθόντος προλέγουν τις επιτυχίες του μέλλοντος.

9 ΣΚΕΦΘΕΙΤΕ ΤΟΝ ΚΙΝΔΥΝΟ

Πόσες πιθανότητες για επιτυχία έχει ο υποψήφιος; Το ρισκάρете ή ο υποψήφιος είναι πράγματι καλός; Σίγουρα θα νιώσετε καλά όταν αποδειχθεί σωστή η τολμηρή επιλογή σας. Δεν είναι όμως καλύτερα να πηγαίνετε επί του ασφαλούς; Η ικανοποίησή σας θα είναι πιο σίγουρη.

10 ΣΚΕΦΘΕΙΤΕ ΤΗΝ ΕΞΕΛΙΞΗ

Πόση προσπάθεια θα χρειαστεί για να εξελιχθεί ο υποψήφιος; Μπορείτε να παρέχετε τα μέσα για τη βελτίωσή του;





14 ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΣ ΚΑΙ ΡΕΑΛΙΣΤΕΣ

Δεν έχετε τίποτα να κρύψετε. Η ειλικρίνεια με τους υποψηφίους δείχνει ότι τους εκτιμάτε. Ένα από τα στάδια της επιλογής είναι να τους δώσετε μια πραγματική ιδέα της δουλειάς.

15 ΝΑ ΜΑΘΑΙΝΕΤΕ ΑΠΟ ΤΑ ΙΔΙΑ ΣΑΣ ΤΑ ΛΑΘΗ Ή, ΚΑΛΥΤΕΡΑ, ΝΑ ΜΑΘΑΙΝΕΤΕ ΑΠΟ ΤΑ ΛΑΘΗ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ

Όλοι μαθαίνουμε από τα λάθη μας και από τα λάθη των άλλων. Αλλά πολλές φορές δεν αφιερώνουμε αρκετό χρόνο σε αυτά. Η διατήρηση αρχείων, με στοιχεία όπως πώς το κάνετε αυτό ή πόσο καλά πέτυχε, είναι ένας καλός τρόπος για να μάθετε από τα λάθη σας. Το να συμβουλευέστε τους άλλους, να διαβάζετε και ακόμη να παρακολουθείτε σεμινάρια είναι τρόποι για να μάθετε από τους άλλους.

16 ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΔΥΟ ΚΑΚΟΥΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥΣ, Ο ΕΠΟΜΕΝΟΣ ΠΑΝΤΑ ΦΑΙΝΕΤΑΙ ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ

Εάν σας τύχει αυτή η περίπτωση, είναι απόλυτα φυσιολογική. Τώρα που το ξέρετε, προσπαθήστε να το αποφύγετε.

17 Ο ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΟΥ ΚΟΙΤΑΤΕ ΤΩΡΑ, ΠΑΝΤΑ ΦΑΙΝΕΤΑΙ ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ

Η παροιμία «κάλλιο πέντε και στο χέρι, παρά δέκα και καρτέρι» δεν είναι πάντα σωστή, αλλά είναι φυσιολογική. Εάν γνωρίζετε ότι αυτή είναι μια πιθανή αντίδραση, προετοιμαστείτε για να την αποφύγετε. Εάν έχετε να δείτε έναν υποψήφιο αύριο, είναι πιο εύκολο να είστε αντικειμενικός με τον υποψήφιο που έχετε ήδη μπροστά σας.

18 ΜΗΝ ΨΑΧΝΕΤΕ ΤΟΝ ΤΕΛΕΙΟ ΥΠΟΨΗΦΙΟ

Ποτέ δεν θα βρείτε τον τέλειο υποψήφιο, αλλά θα βρείτε τον καλύτερο υποψήφιο από 20 ή περισσότερους υποψη-

φίους. Το να προσλάβετε τον καλύτερο υποψήφιο τώρα, είναι καλύτερο από το να περιμένετε για τον τέλειο, που δεν θα εμφανιστεί ποτέ.

19 ΕΑΝ ΝΙΩΘΕΤΕ ΟΤΙ ΚΑΤΙ ΔΕΝ ΠΑΕΙ ΚΑΛΑ, ΣΙΓΟΥΡΑ ΕΧΕΤΕ ΔΙΚΙΟ

Μπορεί όλα να συνηγορούν στο να προσλάβετε τον υποψήφιο, αλλά εάν έχετε έστω και μία αμφιβολία ότι κάτι δεν πάει καλά, μην τον προσλάβετε. Αλλά αν τον προσλάβετε, να θυμάστε τους περιορισμούς σας και τις προκαταλήψεις σας. Να είστε βέβαιος ότι μεταχειρίζεστε δίκαια όλους τους υποψηφίους σας.

20 ΝΑ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΣΑΣ ΚΑΙ ΑΥΤΑ ΠΟΥ ΚΑΝΕΤΕ

Εάν δεν πιστεύετε, τότε όλοι θα το καταλάβουν, τόσο οι υποψήφιοι όσο και οι ασφαλιστές. Και δεν θα σας πιστεύουν ούτε αυτοί. Εάν δεν μπορείτε να δεχθείτε αυτή τη δουλειά, ίσως θα είναι καλύτερα να αηλιάξετε δουλειά.

Η ΕΙΚΟΝΑ του ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ που Ψάχνετε

Ενα από τα σημαντικά θέματα για να θέσετε τις βάσεις για τη στρατολόγηση ασφαλιστών καριέρας είναι να καθορίσετε μια πολιτική. Μέρος του καθορισμού της πολιτικής είναι η σκιαγράφηση της εικόνας του ασφαλιστή που ψάχνετε. Η εικόνα δεν θα πρέπει να είναι μια ακριβής «φωτογραφία», αλλά μάλλον μια γενική «σιλουέτα». Δεν θέλτε να καθιερώσετε σκληρούς κανόνες, οι οποίοι θα σας εμποδίσουν, αλλά θα πρέπει να έχετε μια ελαστική εικόνα, η οποία

να αηλιάζει, για να ταιριάζει σε συγκεκριμένες περιπτώσεις. Ο ασφαλιστής που ψάχνω θα πρέπει να έχει:

Α ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΕΣ ΕΛΑΧΙΣΤΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ ΥΠΟΒΑΘΡΟΥ

Κάποιο βαθμό μόρφωσης (ικανό για να μου καθορίσει την ικανότητά του να δέχεται εκπαίδευση, να κινείται σε κύκλους στους οποίους θέλω να λειτουργεί και να καταλαμβάνει τις αρχές της μοντέρνας ασφάλισης).

Σταθερότητα και ενδείξεις επιτυχίας, στην παρούσα ή την προηγούμενη απασχόλησή του.

Να έχει δείξει δείγματα αξιοπιστίας και ακεραιότητας σε προσωπικά και επαγγελματικά θέματα.

Καλή υγεία που να δείχνει φυσικές ικανότητες για να κάνει τη δουλειά.

Ευχάριστη εμφάνιση, τρόπους, φωνή, ομιλία.

Ικανοποιητικούς οικονομικούς όρους.

Μια φυσική αγορά για να καλλιεργήσει.

Β ΜΙΑ ΘΕΤΙΚΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

1 Το αν ο υποψήφιος ασφαλιστής έχει οικογένεια ή όχι είναι σημαντικό από την άποψη των κινήτρων - οι παντρεμένοι ασφαλιστές αντιμετωπίζουν τη δουλειά τους πιο σοβαρά απ' ό,τι οι ανύπαντροι.

2 Αν ο ασφαλιστής είναι παντρεμένος, η σύζυγος θα βοηθάει ή θα εμποδίζει τη δουλειά του, ανάλογα με την προσωπικότητά της και τη στάση της απέναντι στο επάγγελμα του ασφαλιστή.

3 Το σπίτι και το περιβάλλον του ασφαλιστή πρέπει να είναι αξιόλογα, αφού αποτελούν δείγμα του τύπου της δουλειάς που μπορεί να παράγει ο ασφαλιστής.

4 Το αν ο ίδιος έχει ασφάλεια είναι δείγμα ευνοϊκής οικογενειακής κατάστασης, όπως επίσης και εκτίμησης των ασφαλιστικών αξιών.



θα θέλατε να αποφύγετε τη βελτίωσή του. Ακόμα, μπορείτε να την αποφύγετε. Έχετε τόσα να κάνετε, αξίζει τον κόπο να χάσετε χρόνο βελτιώνοντας κάποιον;

11 ΔΙΑΤΗΡΗΣΤΕ ΤΗΝ ΕΠΑΦΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥΣ

Αυτός είναι ένας τρόπος για να δείξετε την ευγένειά σας, καθώς και το προσωπικό σας ενδιαφέρον για τον υποψήφιο. Επιπλέον, μπορείτε με τον τρόπο αυτόν να αποτρέψετε έναν καλό υποψήφιο να πάει σε μια άλλη εταιρεία. Προσπαθήστε να έχετε συνεχή επαφή. Μην αφήνετε τους υποψηφίους σας να αιωρούνται. Οι μελέτες μάς έδειξαν ότι η συνεχής επαφή αυξάνει το ενδιαφέρον του υποψηφίου κατά τη διάρκεια της διαδικασίας της επιλογής. Επιπλέον, με τη συνεχή επαφή, οι υποψήφιοι θα δεχτούν την προσφορά που τους κάνετε.

12 ΚΑΝΤΕ ΤΟΝ ΔΥΣΚΟΛΟ

Μη φαίνεστε απελπισμένοι. Αφήστε τους υποψηφίους να καταλάβουν ότι η εταιρεία σας είναι πολύ σημαντική και μόνο οι καλύτεροι μπορούν να γίνουν δεκτοί. Έτσι, θα φαίνεστε πιο ελκυστικοί στους υποψηφίους και συγχρόνως θα τους κάνετε να σκέφτονται περισσότερο την καριέρα στην εταιρεία σας. Κάντε τη διαδικασία της επιλογής σας να φαίνεται ελκυστική και όχι απεγνωσμένη.

13 ΜΗΝ ΚΑΝΕΤΕ ΕΞΑΙΡΕΣΕΙΣ

Οι εξαιρέσεις δεν πρέπει να γίνονται κανόνες. Κάθε φορά που κάνετε μια εξαίρεση του κανόνα, έχετε περισσότερες πιθανότητες αποτυχίας.

Γ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΑΤΟΜΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΟΥ

- 1 Έχει επιθυμίες ανάλογες με την παραγωγή που περιμένω από αυτόν.
 - 2 Πρέπει να είναι ένα άτομο που να σέβομαι – διαφορετικά δεν θα μπορέσω να τον εκπαιδεύσω, να τον επιβλέπω και να του δίνω κίνητρα.
 - 3 Πρέπει να είναι κάποιος που θα είναι πιστός, που να δέχεται καθοδήγηση, που να ταιριάζει με την ομάδα του υποκαταστήματός μου, που να πουλάει δουλειά ποιότητας και που να χρησιμοποιεί μεθόδους πώλησης που εγκρίνω.
 - 4 Πρέπει να βρίσκεται κάπου όπου χρειάζομαι έναν ασφαλιστή, όπου μπορώ να εκπαιδεύσω έναν ασφαλιστή και όπου μπορεί να έχει ένα καλό εισόδημα δουλεύοντας σε μένα. Πρέπει να υπάρχει μια διαθέσιμη αγορά, στην οποία ταιριάζει το άτομο αυτό να εργάζεται.
- Η εικόνα του ασφαλιστή που ψάχνετε θα πρέπει να χρησιμοποιείται μόνο σαν οδηγός. Δεν θα ήταν σωστό να απορρίψετε ένα άτομο για τον μόνο λόγο ότι δεν ταιριάζει με έναν από αυτούς τους παράγοντες. Δημιουργήστε τον δικό σας κατάλογο των χαρακτηριστικών που εσείς θεωρείτε σημαντικά και θέστε τα με μια σειρά προτεραιότητας, έτσι ώστε ο υποψήφιος ασφαλιστής να μπορεί να συγκρίνεται με την επιθυμητή εικόνα.

Το Σύστημα Στρατολόγησης «ΧΩΡΙΣ ΠΟΔΙΑ»

Αυτό το σύστημα είναι μια συλλογή ιδεών για την ανεύρεση ονομάτων αξιολογούμενων υποψηφίων, χωρίς να εγκαταλείπετε το γραφείο σας. Καμιά από τις ιδέες δεν έχει σχέση με αγγελίες, ούτε με γραφεία ευρέσεως εργασίας ή με συλλόγους αποφοίτων. Ο κόπος σας για να βρείτε τα ονόματα είναι ο ελάχιστος. Ο χρόνος που κερδίζετε από το σύστημα στρατολόγησης «χωρίς πόδια» θα σας φανεί χρήσιμος για μια πιο πλήρη επιλογή των ονομάτων που έχετε βρει. Το σύστημα έγκειται στην αποτελεσματική χρήση του τηλεφώνου και στην ελαχιστοποίηση προσωπικών επαφών με τον υποψήφιο ασφαλιστή μέχρι να προγραμματιστεί η συνέντευξη και να έχει συμπληρωθεί το ερωτηματολόγιο επιλογής.

Οι παρακάτω συγκεκριμένες ιδέες μπορούν να

εφαρμοστούν εύκολα σε οποιοδήποτε υποκατάστημα.

1 ΟΙ ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ

Συχνά, οι άνθρωποι που ασχολούνται με τις ασφάλειες ζωής βλέπουν τις τοπικές εφημερίδες απλά σαν πηγή πληροφοριών για μελλοντικές πωλήσεις. Η εφημερίδα, όμως, μπορεί να είναι και μια πηγή υποψηφίων.

(α) Γέννηση παιδιού – Φέρνει πρόσθετες ευθύνες και συγχρόνως μείωση του εισοδήματος.

(β) Μετακόμιση επιχειρήσεως – Όταν μία επιχείρηση μετακομίζει, πολλοί υπάλληλοι προτιμούν να μη μετακομίσουν σε μια νέα περιοχή. Έτσι, οι μετακομίσεις σημαίνουν τη μη εθελοντική λήξη της δουλειάς πολλών καλών πωλητών και άλλων υπαλλήλων.

(γ) Άνθρωποι που δεν πήραν προαγωγή – Για κάθε προαγωγή, είτε από μέσα από την εταιρεία είτε απ' έξω, υπάρχουν άνθρωποι που παραμελήθηκαν. Πολλοί από αυτούς είναι ικανά άτομα, τα οποία είναι δυσαρεστημένα. Το άτομο που προήχθη μπορεί να σας οδηγήσει σε ανθρώπους που είναι σε αυτήν την κατηγορία.

(δ) Κλεισίματα επιχειρήσεων – Οι εφημερίδες είναι γεμάτες από ανακοινώσεις για επιχειρήσεις, οι οποίες για διάφορους λόγους αναγκάστηκαν να κλείσουν τις πόρτες τους. Τι γίνεται με τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης; Πολύ πιθανό να χρειάζεται μια νέα επαγγελματική ευκαιρία.

(ε) Κοινωνικά δραστήρια άτομα – Συχνά θα δείτε στην εφημερίδα ανακοινώσεις για βραβεύσεις ατόμων για την ενεργή τους δράση στα κοινά. Αυτά τα άτομα χαίρουν του σεβασμού της κοινότητας και είναι διατεθειμένα να περνούν ατέλειωτες ώρες για το σκοπό τους. Δεν θα θέλατε να τους μιλήσετε σαν υποψήφιους ασφαλιστές; Η εφημερίδα είναι πολύτιμη πηγή ονομάτων υποψηφίων ασφαλιστών. Αναθέστε στη γραμματέα σας ή σε κάποιον άλλον υπάλληλο να ψάχνει τις εφημερίδες καθημερινά και να σας ετοιμάζει έναν κατάλογο (ή καρτέλες) των ατόμων που ανταποκρίνονται στις παραπάνω κατηγορίες.

Τηλεφωνήστε στους πιο πιθανούς υποψηφίους. Συνήθως θα έχετε κάποιες πληροφορίες για το άτομο από την πηγή της εφημερίδας. Αν όχι, ζητήστε από τη γραμματέα σας να κοιτάξει το όνομα του ατόμου στον τηλεφωνικό κατάλογο για να ανακαλύψετε τη διεύθυνση και το επάγγελμά του. Αυτές οι δύο πληροφορίες πρέπει να σας δίνουν κάποια εικόνα της οικονομικής κατάστασης του υποψηφίου. Μπορεί να ακολουθήσει η κανονική τηλεφωνική προσέγγιση, με στόχο να κανονίσετε να γίνει μια συνέντευξη στο γραφείο σας.

2 ΞΕΧΑΣΜΕΝΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

Στο γραφείο σας, ίσως να έχετε κάποιο αρχείο πελατών, τους οποίους δεν θεωρείτε πια καλούς υποψηφίους για ασφάλεια – άνθρωποι οι οποίοι, λόγω της ηλικίας τους,

της οικονομικής τους κατάστασης ή απλά λόγω έλλειψης διάθεσης, δεν πρόκειται να αγοράσουν στο εγγύς μέλλον ασφάλεια από το υποκατάστημά σας. Αυτοί οι ίδιοι όμως άνθρωποι μπορούν να γίνουν πολύτιμες πηγές για στρατολόγηση. Πλησιάζετε τους, βασισμένοι στην επιθυμία τους να βοηθήσουν άλλα άτομα στην κοινότητα. Σας προτείνουμε μια προσέγγιση δι' αλληλογραφίας με μια απαντητική καρτέλα, για να μην ξοδεύετε χρόνο στο τηλέφωνο.

Κάντε την περιγραφή του τύπου του υποψήφιου ασφαλιστή που ψάχνετε όσο πιο αναλυτικά μπορείτε. Μην τους ζητάτε να προτείνουν «κάποιον που πιστεύετε ότι είναι πολύ ενθουσιώδης και φιλόδοξος» – αυτό θα τους αναγκάσει να κρίνουν αξιολογικά. Αντί γι' αυτό, ζητήστε τους να προτείνουν «έναν πωλητή που γνωρίζουν και τον οποίο σέβονται» ή «κάποιο ενεργό κοινωνικό μέλος, το οποίο σέβονται».

Οι πελάτες της εταιρείας μας θα πρέπει να συγκαταλέγονται ανάμεσα στα καλύτερα κέντρα επιρροής που μπορούμε να χρησιμοποιούμε για να αποκτούμε υποψηφίους στρατολογούμενους και πιστεύω ότι αυτό είναι αλήθεια για αρκετούς λόγους. Ο πλέον προφανής λόγος είναι ότι στις περισσότερες περιπτώσεις το άτομο μένει ευχαριστημένο με την εταιρεία, με το προϊόν, με τις υπηρεσίες που του παρέχει η εταιρεία μας. Υποθέτω, λοιπόν, αν αυτό το άτομο πραγματικά αντιπροσωπεύει τον τύπο του πελάτη που θέλουμε να έχουμε στο υποκατάστημά μας, είναι πολύ πιθανό αυτό το άτομο να προτείνει ανθρώπους με το ίδιο υπόβαθρο, άρα ανθρώπους που θα νιώθουν άνετα σε αυτή τη συγκεκριμένη αγορά.

Κάντε το πολύ εύκολο για τους πελάτες να απαντήσουν – εσωκλείστε απαντητικό φάκελο ή ακόμα καλύτερα μια απαντητική καρτέλα. Όταν λάβετε τα ονόματα των υποψηφίων ασφαλιστών, μπορείτε να τους προσεγγίσετε από τηλέφωνου, με τον γνωστό τρόπο. Προφανώς απαιτείται ένας αρκετά μεγάλος αριθμός γραμμάτων στους πελάτες την εβδομάδα (90 με 100).

Και, τελικά, μη νιώθετε υποχρεωμένος να επικοινωνήσετε με κάθε όνομα που λαμβάνετε. Αυτό ισχύει και για τις άλλες ιδέες σε αυτό το κεφάλαιο. Διαλέξτε τους πιο πιθανούς υποψηφίους και αναθέστε στον βοηθό σας να επικοινωνήσει μαζί τους.

3 ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ «ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΙΣΩ ΠΟΡΤΑ»

Συχνά, είναι εξίσου δύσκολο για τους ασφαλιστές μας να σκεφτούν ονόματα αξιολογούμενων υποψηφίων ασφαλιστών, όσο δύσκολο είναι και για τους προτείνοντες στην κοινότητα. Να λοιπόν πώς να ξεπεράσετε αυτό το εμπόδιο.

Τα αρχεία των πελατών σας περιέχουν πολλές χρήσιμες πληροφορίες: διεύθυνση, επάγγελμα και οικογενειακές πληροφορίες. Δώστε στους υπαλλήλους σας γραπτά μια

σειρά χαρακτηριστικών που ψάχνετε σε έναν υποψήφιο στρατολογούμενο - μπορείτε να αναφέρετε γειτονιά, είδος επαγγέλματος ή ενδιαφέροντα (πωλητές, διευθυντές μικρών επιχειρήσεων, ιδιοκτήτες επιχειρήσεων κ.λπ.). Κατόπιν, ζητήστε από τους υπαλλήλους σας να αρχίσουν μια συστηματική έρευνα όλων των πελατών, απλά δουλεύοντας με αλφαβητική σειρά. Ζητήστε τους να επιλέγουν 25 πελάτες την εβδομάδα, που ανταποκρίνονται στα κριτήρια που θέσατε. Μπορούν να σταματούν όταν βρουν 25 ονόματα και να ξαναρχίζουν την επόμενη εβδομάδα από το σημείο όπου σταμάτησαν. Αφού σας δοθούν τα 25 ονόματα, καλέστε τους βοηθούς σας. Ζητήστε τους να συζητήσουν με τους ασφαλιστές που εξυπηρετούν αυτούς τους συγκεκριμένους πελάτες. Η ερώτηση-κλειδί πρέπει να είναι: «Υπάρχει κανένας λόγος που να μην πρέπει να έρθω σε επαφή με αυτό το άτομο;» αντί «Μπορώ να τηλεφωνήσω σε αυτό το άτομο;». Ο βοηθός σας θα πρέπει να αξιολογήσει το άτομο με κάθε δυνατό τρόπο και, αν όλα είναι θετικά, μπορεί να τηλεφωνήσει στον πελάτη. Ακόμα καλύτερα, ο διευθυντής μπορεί να ζητήσει από τον ασφαλιστή να επικοινωνήσει με τον πελάτη και να κανονίσει για την πρώτη συνέντευξη. Αυτό θα ενισχύσει τη συνέντευξη με την παρουσία τρίτου ατόμου.

4 Ο ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟΣ ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ

Ο τηλεφωνικός κατάλογος, αν και χρησιμοποιείται αρκετά, παραμένει πολύτιμη πηγή πληροφοριών για ανθρώπους στην πόλη σας. Σε πολλούς καταλόγους δεν αναφέρονται μόνο τα ονόματα και οι διευθύνσεις των ατόμων, αλλά και το επάγγελμά τους. Οι περισσότεροι κατάλογοι είναι χωρισμένοι αλφαβητικά, με βάση τα ονόματα των ατόμων, όπως επίσης με βάση το όνομα του δρόμου όπου μένουν. Αυτό σας επιτρέπει να αξιολογήσετε τους υποψήφιους ασφαλιστές με βάση το εισόδημά τους, αφού μπορείτε να «μαντέψετε» αρκετά σωστά από την περιοχή όπου κατοικούν και από το εισόδημά τους.

Και πάλι, αυτή είναι μια πηγή για την οποία πρέπει να δουλέψετε πολύ λίγο. Ζητήστε από τους υπαλλήλους σας να αρχίσουν μια έρευνα του τηλεφωνικού καταλόγου. Θα πρέπει να ψάχνουν για ανθρώπους με συγκεκριμένα επαγγέλματα, οι οποίοι κατοικούν σε κάποιες συγκεκριμένες περιοχές. Μερικά από τα λογικά επαγγέλματα είναι:

- Πωλητές
- Εμπορικοί αντιπρόσωποι
- Διευθυντές σε εταιρείες
- Υπάλληλοι οικογενειακών επιχειρήσεων
- Οικονομολόγοι

Αρχίστε φτιάχνοντας έναν κατάλογο επαγγελμάτων, τα οποία εσείς πιστεύετε ότι προετοιμάζουν ένα άτομο για μια καριέρα σαν ασφαλιστή. Δώστε αυτόν τον κατάλογο στους υπαλλήλους σας και ζητήστε τους να ψάχνουν τον τηλεφωνικό κατάλογο κάθε εβδομάδα, μέχρι να βρί-

σκουν 25 ονόματα που να ανταποκρίνονται στα κριτήρια που θέσατε. Κατόπιν, στείλτε ένα γράμμα προσέγγισης σε αυτούς τους ανθρώπους, αναφέροντας ότι κάποιος συνεργάτης σας θα επικοινωνήσει μαζί τους σύντομα. Πείτε στους συνεργάτες σας να τηλεφωνήσουν λίγες μέρες αφού σταλεί το γράμμα. Είναι πιθανόν οι συνεργάτες σας να αντιμετωπίσουν ένα μεγάλο ποσοστό «μη ενδιαφερομένων». Αυτό δεν πρέπει να τους προβληματίζει, διότι συχνά αυτοί οι άνθρωποι μπορούν να μετατραπούν σε κέντρα επιρροής. Πείτε στον συνεργάτη σας να ζητήσει από το άτομο να προτείνει άλλους ανθρώπους, με τους οποίους συνεργάζεται ή οι οποίοι έχουν παρόμοιες θέσεις σε άλλες εταιρείες, ανθρώπους που να ανήκουν στην κατηγορία των «επαγγελματικά δυσαρεστημένων».

5 ΜΙΑ ΕΠΙΣΚΕΨΗ ΣΤΟ ΔΗΜΑΡΧΕΙΟ

Το τοπικό Δημαρχείο είναι μια άληθη καλή πηγή πληροφοριών για ανθρώπους της πόλης σας. Εκεί θα έχετε πρόσβαση σε συνηθισμένες πληροφορίες, που μπορείτε να βρείτε και στις εφημερίδες: γεννήσεις, γάμους κ.λπ., αλλά επίσης μπορείτε να βρείτε πληροφορίες όπως:

- Απολύσεις από στρατιωτικές θητείες
- Πτωχεύσεις εταιρειών
- Νέες επιχειρήσεις
- Νέες οικοδομές
- Δάνεια

Δώστε σε κάποιον υπάλληλό σας μερικές καρτέλες στρατολόγησης και αναθέστε του μία επίσκεψη στο Δημαρχείο. Ζητήστε του να ψάξει συγκεκριμένα αρχεία για μερικές εβδομάδες, μέχρι να συμπληρώσει έναν κατάλογο 25 ονομάτων ανθρώπων, των οποίων οι καταστάσεις αληθίζουν σε τέτοιο βαθμό, ώστε να μπορούν να σκεφτούν την πιθανότητα μιας νέας καριέρας. Και πάλι, στείλτε ένα γράμμα προσέγγισης στους ανθρώπους του καταλόγου, αναφέροντας ότι θα ακολουθηθεί και ένα τηλεφώνημα. Ζητήστε από τους συνεργάτες σας να δουλέψουν κι αυτοί.

6 Ο ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΙΚΟΣ ΑΓΟΡΑΣΤΗΣ

Πόσες φορές έχετε αγνοήσει κάποιον πωλητή ή έχετε βάλει τη γραμματέα σας να συνηνοηθεί μαζί του; Και εννοούμε από πωλητές γραφικής ύλης ή ειδών καθαριότητας μέχρι πωλητές εξοπλισμού γραφείου ή ηλεκτρονικών μηχανημάτων. Γιατί να μη μετατραπείτε, και εσείς και οι συνεργάτες σας, σε «παρατηρητικούς αγοραστές»;

Γιατί να μη δώσετε σημασία σε όλους τους πωλητές που σας επισκέπτονται -εφόσον βέβαια ενδιαφέρεστε να αγοράσετε το προϊόν ή τις υπηρεσίες που πωλούν-, αν όχι τώρα, στο μέλλον;

Παρακαλέστε τους να σας συναντήσουν στο γραφείο σας ή στο σπίτι σας, αν είναι πιο βολικό. Πείτε τους πόσο χρόνο έχετε διαθέσιμο για τη συνέντευξη και πάντα επιμένετε να είναι λιγότερος από το χρόνο που συνήθως απαιτούν. Παρατηρήστε αν το άτομο είναι στην ώρα του και πώς ντύνεται. Σημειώστε στο μυαλό σας την πρώτη εντύπωση που δίνει το άτομο. Παρατηρήστε τη σταθερότητα της παρουσίας πώλησης του ατόμου. Εμφανίστε του μερικές δύσκολες αντιρρήσεις - ακόμη κι αν έχετε πειστεί ότι θα αγοράσετε τα προϊόντα του. Δείτε αν καταθέτει τα όπλα ή αν αντιμετωπίζει αποτελεσματικά τις αντιρρήσεις σας. Στο τέλος της συνέντευξης, θα πρέπει να σας είναι σχετικά εύκολο να αληθίξετε το ρόλο σας από «αγοραστή» σε «αναζητητή». Κοιτάξτε το άτομο με μια φιλοφρόνηση και κατόπιν ρωτήστε αν σκοπεύει να μείνει με την παρούσα απασχόληση για πάντα. Αυτό θα πρέπει να σας δώσει τη δυνατότητα που επιθυμείτε για να συνεχίσετε με την παρουσίασή σας.



7 ΟΙ ΣΥΣΤΑΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ

Όλοι μας, σε κάποιο σημείο της διαδικασίας επιλογής, βρίσκουμε το χρόνο να διαβάσουμε τις συστατικές επιστολές του υποψηφίου. Αυτές οι συστατικές επιστολές συνήθως αναφέρονται στην αίτηση πρόσληψης και συνήθως προέρχονται από προσωπικές γνωριμίες: φίλους, πρώην εργοδότες, μέλη της οικογένειας κ.λπ. Μπορείτε να στρέψετε την αρχική συζήτηση με τον υποψήφιο εκεί όπου θα σας ανοιχτεί μια πηγή ποιοτικών ονομάτων. Αντί να ζητήσετε από τον υποψήφιο να επιλέξει, ας πούμε, τέσσερα άτομα της αρεσκείας του, σαν συστάσεις, γιατί να μη ζητήσετε συγκεκριμένα τα ονόματα τεσσάρων ανθρώπων που γνωρίζει ο υποψήφιος και οι οποίοι ασχολούνται με πωλήσεις (ή με άλλα επαγγέλματα που έχετε προσδιορίσει σαν καλές πηγές στρατολογούμενων); Η λογική είναι ότι αφού και ο υποψήφιος ζητάει μια θέση πωλητή, εσείς θέλετε να ερευνήσετε το πώς άνθρωποι που ασχολούνται ήδη με τις πωλήσεις βλέπουν τον υποψήφιο.

Αν προσλάβετε τον υποψήφιο, τότε μπορείτε να του ζητήσετε να σας «προτείνει» τις τέσσερις συστάσεις. Αν αποφασίσετε να μη συνεχίσετε με τον υποψήφιο, τότε αυτόματα έχετε αντικαταστήσει το όνομά του με τα τέσσερα ονόματα των ανθρώπων που έχετε τουλάχιστον αξιολογήσει μερικώς. Αν οι υποψήφιοι συνειδητοποιήσουν ότι δεν προσλαμβάνονται διότι δεν είναι καλή γι' αυτούς η δουλειά (και όχι διότι τους απορρίπτετε), τότε είναι πρόθυμοι, τις περισσότερες φορές, να σας συστήσουν στους άλλους τέσσερις.

8 ΚΑΝΤΕ ΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΡΟΥΤΙΝΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ

Πόσο συχνά οι άνθρωποι στο υποκατάστημά σας εκτελούν τις υπηρεσίες ρουτίνας: αναπροσαρμογές συμβολαίων, αλληγές δικαιούχου, αλληγές διευθύνσεων κ.λπ., χωρίς καν να προσδιορίσουν το λόγο που έγινε η αλληγή; Συχνά συμβαίνει κάποια σημαντική αλληγή στη ζωή του πελάτη, η οποία απαιτεί τις υπηρεσίες σας: γάμος, γέννηση παιδιού, προσωρινή απώλεια δουλειάς, αγορά καινούργιου σπιτιού κ.λπ. Πολλές από αυτές τις αλληγές, φυσικά, δίνουν καλούς λόγους στον πελάτη για να σκεφτεί και μια αλληγή καριέρας.

Όλες αυτές οι ιδέες απαιτούν ελάχιστο χρόνο από σας. Δεν χρειάζεται να αφήσετε το γραφείο σας. Χρειάζεται μόνο ο χρόνος ενός τηλεφωνήματος. Το υπαλληλικό προσωπικό σας θα κάνει την περισσότερη δουλειά, αλλά ακόμη κι αν υιοθετούσατε όλες αυτές τις ιδέες, θα χρειαζόταν μόνο λίγες ώρες το μήνα. Το τίμημα που θα πληρώσετε είναι πολύ μικρό για τον τόσο μεγάλο αριθμό ονομάτων που θα βρείτε. Αν εφαρμοστεί και δουλευτεί επιμελώς αυτό το σύστημα, μπορεί να αποφέρει 50 με 100 ονόματα την εβδομάδα για εσάς και για τους συνεργάτες σας.



Η Στρατολόγηση ΓΥΝΑΙΚΩΝ

Οι διαφορές των δύο φύλων είναι αναγνωρίσιμες και αληθινές. Επηρεάζουν τον τρόπο που οι άνθρωποι εργάζονται. Αλλά υπάρχουν διαφορές, στις οποίες μπορείτε να προσαρμοστείτε, στις οποίες μπορείτε να βασιστείτε και οι οποίες χρειάζονται ελάχιστες μετατροπές για να σας βοηθήσουν να ανταποκριθείτε στις προσδοκίες τους, στις φιλοδοξίες και τους στόχους τους. Οι οποιεσδήποτε αρχές, τεχνικές, θεωρίες και διαδικασίες χρησιμοποιούνται με τους άντρες ασφαλιστές είναι το ίδιο εφαρμόσιμες με τις γυναίκες ασφαλίστριες. Αυτό το κεφάλαιο αναφέρεται στις παραλλαγές μιας ήδη καθιερωμένης διαδικασίας.

ΤΡΕΙΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΕΣ-ΚΛΕΙΔΙΑ

Οι ιστορικοί, εξετάζοντας τον 20ό αιώνα, μπορούν κάλλιστα να πουν ότι η σημαντική ανάπτυξη της εποχής μας ήταν η αλληγή του ρόλου της γυναίκας στην κοινωνία και κυρίως η ροή των γυναικών στην εργαζόμενη δύναμη. Για διάφορους κοινωνικο-οικονομικούς λόγους, οι γυναίκες έγιναν ενεργό κομμάτι της εργαζόμενης δύναμης, ένα κομμάτι που μεγαλώνει συνεχώς.

Στον τομέα των ασφαλιστών, όπως και σε άλλους επαγγελματικούς τομείς, δεν ήταν εύκολη η κατάρριψη των εμποδίων της παράδοσης. Αν είστε ειδικρινά σοβαροί στην προσπάθειά σας να φέρετε γυναίκες στις πωλήσεις ασφαλειών, θα πρέπει να είστε προετοιμασμένοι να δεχτείτε τρεις βασικές δεσμεύσεις:

Πρέπει να έχετε πειστεί ότι κατανοείτε καιδέχετε το γεγονός ότι οι διαφορές που υπάρχουν ανάμεσα στους άντρες και στις γυναίκες δεν θα πρέπει να επεμβαίνουν στις πιθανότητες επιτυχίας τους.

Θα πρέπει να έχετε την υποχρέωση να χειρίζεστε αυτές τις διαφορές, δίνοντάς τους προσοχή στις διευθυντικές σας δραστηριότητες και βρίσκοντας τρόπους να τις χρησιμοποιείτε για το κοινό όφελος.

Θα πρέπει να υιοθετήσετε μια συμπεριφορά, η οποία

να μην αφήνει χώρο για αμφιβολίες, υποψίες ή προκαθορισμένες ιδέες.

ΜΥΘΟΙ

Σε μερικά σημεία του επαγγελματικού κόσμου ακόμα υπάρχουν μύθοι που αφορούν τις γυναίκες, μύθοι όπως «Οι ασφαλιστές είναι σκληρή δουλειά και αφού οι γυναίκες δεν είναι όσο δυνατές είναι οι άντρες, δεν μπορούν να αντέξουν τις πολλές ώρες δουλειάς, τη σκληρή δουλειά και κυρίως την άρνηση». Ένας άλλος μύθος είναι ότι όλα τα σημαντικά οικονομικά θέματα θα πρέπει να διαχειρίζονται από άνδρες. Δεν υπάρχουν αποδείξεις ότι αυτές οι δύο υποθέσεις είναι σωστές. Το γεγονός ότι υπάρχουν γυναίκες που είναι επιτυχημένες ασφαλίστριες και γυναίκες που χειρίζονται αποτελεσματικά σημαντικά οικονομικά θέματα είναι αρκετή απόδειξη ότι αυτές οι δύο θεωρίες δεν είναι σωστές. Το θέμα είναι να γίνει κατανοητό ότι ισάξίες ευκαιρίες δεν σημαίνει απαραίτητα ισάξίες εμπειρίες ή ισάξια ενθάρρυνση. Ακόμη και αν οι ικανότητες είναι οι ίδιες, οι εμπειρίες μιας γυναίκας από τη δουλειά μπορεί να διαφέρουν από εκείνες ενός άντρα. Πολλές γυναίκες έχουν λίγη ή καθόλου προετοιμασία για μια επαγγελματική καριέρα. Λόγω παιχαιωμένων αρχών, πολλοί διευθυντές δυσκολεύονται να στρατολογήσουν και να εκπαιδεύσουν γυναίκες. Ξεχάστε αυτά τα συναισθήματα. Αν κατανοήσετε τις επιδράσεις που λειτουργούν, δεν θα έχετε καμία δυσκολία να στρατολογήσετε και να εκπαιδεύσετε γυναίκες, όπως ακριβώς κάνετε με τους άντρες.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ο εντοπισμός του κατάλληλου άντρα ή γυναίκας αρχίζει με τον προγραμματισμό, τον καθορισμό στόχων και στρατηγικής.

Η αναζήτηση υποψήφίων στρατολογούμενων απαιτεί να τηρούνται επαρκή αρχεία και να αναλύονται προσεκτικά, για να γνωρίζουμε το πού είμαστε, το πού βρισκόμαστε τώρα και το πού κατευθυνόμαστε. Τα αρχεία επίσης χρησιμεύουν και σαν χρονοδιάγραμμα, για να βλέπουμε αν ακολουθούμε το πρόγραμμά μας.

Η προσθήκη νέων ασφαλιστών μπορεί να επιτευχθεί αποτελεσματικά, αν οι παράγοντες που ελέγχονται από τον διευθυντή εξετάζονται περιοδικά για να είναι βέβαιο ότι δεν υπάρχουν εμπόδια.

Μια καθαρή εικόνα του ασφαλιστή που ζητάτε είναι χρήσιμη και χρησιμοποιείται και σαν βοήθημα στην επιλογή. Η αναζήτηση για άτομα, επαγγελματικά ή οικονομικά δυσχερησμένα, είναι απλή η περίπτωση του ψαρέματος με το σωστό καλάμι, το σωστό δόλωμα και στα σωστά νερά.

Η στρατολόγηση με τη μέθοδο της προσωπικής επαφής θα είναι πάντοτε η κύρια μέθοδος ανεύρεσης αξιόλογων υποψηφίων, όπως επίσης και η διαδικασία του πολλαπλασιασμού των προσπαθειών μέσω των κέντρων επιρροής. Σε αυτήν την περίπτωση, μια οργανωμένη ομιλία με ερωτήσεις είναι μεγάλης σημασίας για να αποκτήσετε τον μεγαλύτερο αριθμό ποιοτικών ονομάτων.

Οι υπάρχοντες ασφαλιστές και το προσωπικό του υποκαταστήματος μπορούν να βοηθήσουν. Αλλά μπορούν επίσης να βοηθήσουν και πολλές πρόσθετες μέθοδοι, όπως οι αγγελίες, το direct mail και τα αρχεία των ήδη πελατών. Ο επιτυχημένος διευθυντής ενεργοποιείται σε όλους τους τομείς. Χρησιμοποιώντας ιδέες στρατολόγησης από το γραφείο, μπορεί να φέρει μεγαλύτερη ποιότητα και ποσότητα στις δραστηριότητες στρατολόγησης του υποκαταστήματος.

Και, τελικά, η συνέχεια είναι το μέσο μεταφοράς και η δραστηριότητα είναι ο δρόμος που οδηγεί στο κτίσιμο ενός επιτυχημένου υποκαταστήματος. **ΝΑΙ**

Του κόρακα το αυγό δεν βγάζει περισσότερι! Μη δίνετε ψεύτικες υποσχέσεις!

Η τήρηση των υποσχέσεων στις πωλήσεις

Του **ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΠΑΤΡΗ**



Τίποτα δεν φθείρει την εμπιστοσύνη ταχύτερα από την αθέτηση των υποσχέσεων που έχουμε δώσει στον πελάτη.

Αντιστρόφως, τίποτα δεν στηρίζει και δεν ενισχύει την εμπιστοσύνη περισσότερο από την τήρηση κάθε υπόσχεσης που έχουμε δώσει.

Οι υποσχέσεις εύκολα δίνονται όταν πρόκειται να κλείσει η πώληση.

Συνήθως ικανοποιούν άμεσα τον άρλλον, ιδίως όταν αισθάνεται άγχος ή αδημονεί για κάτι που πρέπει να φροντίσεις.

Όταν η υπόσχεση τον ικανοποιεί, σε συμπαθεί. Και σε όλους μας αρέσει να μας συμπαθούν.

Πιστεύουμε ευκολότερα αυτό που λαχταράμε περισσότερο.

Έχει εντοπιστεί ότι άνθρωποι κάθε κατηγορίας «πέφτουν θύματα» με συμφωνίες και συμβόλαια, επειδή επιθυμούν κάτι τόσο, μα τόσο πολύ, ώστε είναι ικανοί να πιστέψουν κάθε εξήγηση, κάθε παραμύθι ή κάθε υπόσχεση ότι θα το αποκτήσουν. Παραβλέπουν έτσι τις αρνητικές πληροφορίες και προχωρούν με βάση την πίστη τους.

Όμως «οι υποσχέσεις δύσκολα τηρούνται».

Συνήθως η τήρησή τους συνεπάγεται μια οδυνηρή διαδικασία θυσιών, ιδίως όταν παρέχεται η ευχάριστη διάθεση που δημιουργεί η διατύπωση της υπόσχεσης, όταν ανακύπτει η σκληρή πραγματικότητα ή όταν αλληάζουν οι καταστάσεις.

Καλό είναι να μάθουμε τον εαυτό μας να μη χρησιμο-

ποιεί ποτέ τη λέξη Υπόσχεση, εάν δεν είναι απόλυτα διατεθειμένος να καταβάλει οποιοδήποτε τίμημα για να την τηρήσει, ιδίως όταν πρόκειται για πελάτες ή για μικρά παιδιά.

Κατά τη διάρκεια της πώλησης, αρκετές φορές σας έχουν παρακαλέσει να πείτε το «υπόσχομαι». Αν το λέγατε, θα ψύχαζαν, υποθέτοντας ότι θα κρατήσετε το λόγο σας και ότι θα ήταν σχεδόν σαν να αποκτούσαν ό,τι ήθελαν εκείνη τη στιγμή.

Πολλές φορές, έχετε έρθει στον πειρασμό να πείτε «υπόσχομαι», μόνο και μόνο για να ικανοποιήσετε γρήγορα και να διατηρήσετε πρόσκαιρα τη γαλήνη. Δεν το κάνατε όμως, ούτε να προσπαθήσετε ούτε να το έχετε σκοπό ούτε να το ελπίζετε, διότι μπορούν εύκολα να αλλιάξουν κάποιες καταστάσεις και να μην μπορείτε να ελέγξετε την υπόσχεσή σας. Είναι τότε που ο πελάτης δεν θα σας καταλαβαίνει και θα χαθεί η εμπιστοσύνη του για εσάς.

Όπως γνωρίζετε, ο βασικότερος σκοπός των πωλήσεων είναι «η απόκτηση και διατήρηση των κερδοφόρων πελατών».

Ορισμένοι πελάτες ίσως έχουν χαθεί από υποσχέσεις που δεν τηρήθηκαν και δεν επιστρέφουν πλέον.

Όταν σας ζητούν υπόσχεση, να ήτε τη μαγική λέξη: «Τι εννοείτε;». Θα εκπλαγείτε από αυτά που θα ακούσετε!

Με τις ψεύτικες υποσχέσεις το πρόβλημα γίνεται κομμάτι του μέλλοντος. Με την αλήθεια και την ειλικρίνεια, το πρόβλημα γίνεται κομμάτι του παρελθόντος.

Και μην ξεχνάτε το ρητό «του κόρακα το αυγό δεν βγάζει περισσότερι!». Μη δίνετε ψεύτικες υποσχέσεις! **NAI**

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ



Απόφοιτος Σχολής Ικάρων Ιπτάμενος, πιλότος μαχητικών αεροσκαφών, Σχολή Εκπαιδευτών και Επικοινωνίας, Σχολή Πολέμου, Διεύθυνση Σπουδών Σχολής Ικάρων.

Αποστρατεύτηκε με το βαθμό του Σμήναρχου (Ι). Ισόβιο Μέλος της Αεροπορικής Ακαδημίας Ελλάδος.

Ξεκίνησε την καριέρα στον ασφαλιστικό χώρο από την INTERAMERICAN.

Το 1988 διευθυντής Υποκ/ματος στην AGF KOSMOS.

Το 1990-1995 διευθυντής Πωλήσεων και το 1995-99 εμπορικός διευθυντής της ίδιας εταιρείας.

Το 1999-2014 εμπορικός διευθυντής στην ALLIANZ Ελλάδος.

Το 2015-2018 διευθυντής της BATRIS INSURANCE.

Σεμινάρια Marketing και Πωλήσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Συστήματα Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Πωλήσεων Ασφαλείων Ζωής στη Metropolitan & New York Life USA. Μέλος της ΕΕΔΕ και του ΕΙΜ (Ελληνικό Ινστιτούτο Marketing).

Συμμετοχή ως ομιλητής σε συνέδρια στην Ελλάδα και την Κύπρο. Σύμβουλος Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Διαμεσοδηθρών και Πρακτόρων.

Ασφαλιστικό MBA στην Ελλάδα από το ΕΚΠΑ!

Του **ΚΩΣΤΑ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ**

Το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ) δείχνει την εμπιστοσύνη του για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς της Ελλάδας και το αποδεικνύει έμπρακτα στηρίζοντάς την με το επιστημονικό του κύρος για την απόκτηση πτυχίου MBA με ειδίκευση στα ασφαλιστικά!

Τώρα πλέον ο ακαδημαϊκός-πανεπιστημιακός χώρος της Ελλάδας καλύπτει σχεδόν πλήρως την ασφαλιστική παιδεία με τις αναγκαίες επιστημονικές γνώσεις, τόσο σε προπτυχιακό όσο και σε μεταπτυχιακό επίπεδο, προσθέτοντας το πεδίο της διοίκησης ασφαλιστικών επιχειρήσεων!

Ήδη από το ΕΚΠΑ αναπτύχθηκε διετές MBA πλήρους φοίτησης με εξειδίκευση στα ασφαλιστικά (University of Athens MBA στην Τραπεζική & Ασφαλιστική Διοίκηση), το οποίο δείχνει και την εμπιστοσύνη του ΕΚΠΑ και γενικότερα του ακαδημαϊκού κόσμου στην περαιτέρω ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς (δείτε εδώ). <http://mba.econ.uoa.gr/>

Το πώς η ασφαλιστική αγορά θα αποφασίσει να αξιοποιήσει αυτή την ευκαιρία που της δίνεται είναι ένα άλλο ζήτημα, το οποίο αφορά την ασφαλιστική αγορά.

Σε κάθε περίπτωση, όπως υποστηρίζουν ο καθηγητής κύριος Δ. Βασιλείου, διευθυντής του MBA, και ο επίκουρος καθηγητής κύριος Δ. Μπάλλιος, αναπληρωτής διευθυντής του MBA, η ανάπτυξη της εταιρείας μας στηρίζεται στην ανάπτυξη των στελεχών μας! (Δείτε εδώ <https://www.nextdeal.gr/asfalistis/ekpaideysi/119975/i-anaptyxi-tis-etairaies-mas-syndeetai-me-tin-anaptyxi-ton-stelehon-mas>)

Σύμφωνα με τον κανονισμό φοίτησης του University of Athens MBA, οι φοιτητές με ειδίκευση στην Τραπεζική και Ασφαλιστική Διοίκηση παρακολουθούν 16 μαθήματα (χειμερινών και εαρινών εξαμήνων) και αποκτούν γνώσεις και δεξιότητες σε όλο το φάσμα της διοίκησης επιχειρήσεων. Η συνολική διάρκεια της πλήρους φοίτησης είναι δύο χρόνια και η part time φοίτηση διαρκεί μέχρι τέσσερα χρόνια.

Οι φοιτητές προσαρμόζουν στην αρχή κάθε ακαδημαϊκού έτους την ένταση φοίτησής τους στο MBA.

Ενδεικτικά μαθήματα που συνδέονται με το University of Athens MBA στην Ασφαλιστική Διοίκηση είναι τα ακόλουθα:

Ασφάλιση (βασικές λειτουργίες, κανονιστικό πλαίσιο, οργάνωση και λειτουργία ασφαλιστικής αγοράς, λειτουργίες ασφαλιστικής επιχείρησης, κάδοι ασφαλίσεων κ.λπ.).

Ασφαλιστικό Marketing, Πωλήσεις και Bancassurance (marketing mix, σχεδιασμός και τιμολόγηση ασφαλιστικών προϊόντων, προώθηση και διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, τεχνικές πωλήσεων, Bancassurance κ.λπ.).

Χρηματοοικονομική Τεχνολογία - FinTech (επιχειρηματικότητα και καινοτομία, αξιοποίηση δεδομένων με τεχνητή νοημοσύνη και μηχανική μάθηση, Peer to Peer κ.λπ.).

Αναλογιστική και διαχείριση ασφαλιστικών κινδύνων (εισαγωγή στην αναλογιστική επιστήμη, κίνδυνοι, είδη και διαχείριση κινδύνων, αντασφάλιση, τρόποι και τύποι κ.λπ.).

Σε κάθε μάθημα αντιστοιχούν 7,5 διδακτικές πιστωτικές μονάδες, σύμφωνα με το European Credit Transfer System (ECTS). Αναλογικά, σε κάθε θεματική ενότητα αντιστοιχούν 30 ECTS. Στο σύνολο του προγράμματος αντιστοιχούν 120 ECTS, δηλαδή ο μέγιστος αριθμός που αφορά μεταπτυχιακά προγράμματα.

Αυτό, για όσους το επιθυμούν, καθιστά το University of Athens MBA στην Τραπεζική και Ασφαλιστική Διοίκηση σκαλοπάτι για την περαιτέρω λήψη ακόμα και διδακτορικού πτυχίου από ελληνικό πανεπιστήμιο ή πανεπιστήμιο του εξωτερικού! Αυτό, όσον αφορά στον ασφαλιστικό κλάδο, γίνεται για πρώτη φορά στην Ελλάδα!

Επιπλέον, σύμφωνα πάντα με την ανάρτηση στο site του University of Athens MBA, διδάσκοντες σε αυτό το πρόγραμμα είναι ομάδα αναγνωρισμένων Ελλήνων ακαδημαϊκών καθηγητών και επιστημόνων, με πολύ σημαντικό ερευνητικό, συγγραφικό και εκπαιδευτικό έργο, πράγμα που τονώνει την αξιοπιστία αυτού του προγράμματος MBA στην Ασφαλιστική Διοίκηση, τη σημασία του και τον προσανατολισμό του στα σύγχρονα δεδομένα και τις απαιτήσεις



της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς!

Στο University of Athens MBA με ειδίκευση στην Τραπεζική και Ασφαλιστική Διοίκηση, στο οποίο μου έχουν κάνει την τιμή να διδάσκω και εγώ, εύχομαι ολόψυχα να είναι

καλοτάξιδο, να αποτελέσει μια νέα αρχή για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής παιδείας στην Ελλάδα και να συμβάλει στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, δημιουργώντας νέους ολοκληρωμένους επιστήμονες ασφαλιστές! **ΝΑΙ**

ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ



Είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής ασφαλιστικών γνωστικών αντικειμένων, με εξειδίκευση στα επενδυτικά προϊόντα κυμαινόμενης απόδοσης συνδεδεμένα με ασφαλίσεις (Unit Linked, Single Premium και υβριδικά) και στην ανάλυση αντικειμένων που αφορούν το management δικτύων πωλήσεων και την ανάλυση των ασφαλιστικών προϊόντων, για να επιτευχθεί καλύτερη επικοινωνία με τους πελάτες. Έχει πολυετή εκπαιδευτική εμπειρία.

Συνεργάζεται ως ειδικός επιστήμων, για ερευνητικούς και διδακτικούς σκοπούς, με το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ) και διδάσκει στο MBA του ΕΚΠΑ Τραπεζικής και Ασφαλιστικής Διοίκησης, καθώς και σε άλλα μεταπτυχιακά προγράμματα του ΕΚΠΑ. Επιπλέον συνεργάζεται και διδάσκει στο ΕΙΑΣ και στο ΕΤΙ (Τραπεζικό Ινστιτούτο), καθώς και σε άλλους εκπαιδευτικούς φορείς.

Έχει κάνει σπουδές οικονομικής κατεύθυνσης (CMA-West London University) και μεταπτυχιακές σπουδές στα ασφαλιστικά (CII). Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις εκπαίδευσης, σε μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες και τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά. Έχει μεταφράσει, προσαρμόσει στα ελληνικά δεδομένα και διδάξει τα προγράμματα Field Management Development Program (FMDP) της LIMRA-USA και International Certificate for Financial Advisors (ICFA) του CII-UK. Έχει διδάξει στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Εκπαιδεύει ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές (και υποψηφίους) όλων των βαθμίδων, προκειμένου να αποκτήσουν ή να εδραιώσουν τις απαιτούμενες από την εποπτεία (ΤτΕ) και από τη νέα νομοθεσία (IDD & Solvency II) υποχρεωτικές ασφαλιστικές, τεχνικές και χρηματοοικονομικές γνώσεις και τελικά να τους βοηθήσει να βελτιώσουν τη διατηρησιμότητα των πελατών τους ή/και την αποτελεσματικότητά τους στο κλείσιμο της πώλησης.



ΕΥΔΟΚΙΑ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ

Η διατηρησιμότητα δείκτης εμπιστοσύνης!



Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Η σταθερά υψηλή διατηρησιμότητα των πελατών μας, που άγγιξε το 93% στα συμβόλαια ζωής και το 90% στα συμβόλαια προσωπικών ατυχημάτων, αποτυπώνει τις σχέσεις εμπιστοσύνης που χτίζουμε καθημερινά με κάθε έναν από τους πελάτες του γραφείου μας.

Τα παραπάνω επισημαίνει σε συνέντευξή της στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» η κ. Ευδοκία Φιλιπποπούλου, συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων (Agency Manager) της MetLife. Η κ. Φιλιπποπούλου σε αυτή την ενδιαφέρουσα συνέντευξή της μιλάει για το παρελθόν αλλά και το μέλλον της ασφαλι-

στικής διαμεσολάβησης. Διαβάστε τη συνέχεια.

— Πώς έκλεισε η χρονιά για το γραφείο σας; Ποιοι οι στόχοι για τη νέα χρονιά;

Η χρονιά που πέρασε έφερε όλη την ανθρωπότητα αντιμέτωπη με μια πρωτόγνωρη κατάσταση, δημιουργώντας προβλήματα και προκλήσεις που πριν δεν μπορούσαμε ούτε να φανταστούμε. Παρ' όλα αυτά, στο γραφείο μας καταφέραμε όχι μόνο να διαχειριστούμε αποτελεσματικά τις ανατροπές που έφερε η κρίση, αλλά και να ενισχύσουμε τις επιδόσεις μας.

Συγκεκριμένα, είχαμε αύξηση της παραγωγής μας κατά



Η κ. Ευδοκία Φιλιπποπούλου, συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων (Agency Manager) της MetLife.

20% σε σχέση με το 2019, με την αξία της πρωτοετούς παραγωγής να υπερβαίνει τις 900.000 ευρώ. Ακόμη πιο σημαντική επιτυχία ήταν για εμάς η σταθερά υψηλή διατηρησιμότητα των πελατών μας, που άγγιξε το 93% στα συμβόλαια ζωής και το 90% στα συμβόλαια προσωπικών ατυχημάτων. Η επίδοση αυτή αποτυπώνει τις σχέσεις εμπιστοσύνης που χτίζουμε καθημερινά με κάθε έναν από τους πελάτες του γραφείου μας. Σχέσεις βασισμένες στη διαφάνεια, αλήθεια και στην αφοσίωση και τον υψηλό επαγγελματισμό των συνεργατών μας. Μάλιστα, στη διάρκεια της χρονιάς που πέρασε, η ομάδα μας ενισχύθηκε ακόμη περισσότερο, με την ανάπτυξη

δύο νέων εκπαιδευόμενων unit managers και την προσθήκη πέντε νέων συνεργατών.

Πέρα και πάνω από τα νούμερα, αυτό που με χαροποιεί περισσότερο είναι ότι σε μια δύσκολη περίοδο, όλοι μαζί και ο καθένας ξεχωριστά, δώσαμε τον καλύτερό μας εαυτό. Συνεχίσαμε να λειτουργούμε ως ομάδα, ενώσαμε τις δυνάμεις μας απέναντι στο φόβο, στην αβεβαιότητα και την ανασφάλεια και πετύχαμε εξαιρετικά αποτελέσματα, κατακτώντας μάλιστα νέες διακρίσεις.

Για το 2021 είμαστε ακόμη πιο αισιόδοξοι, αφού πλέον έχουμε πιο ξεκάθαρη εικόνα της κατάστασης. Στόχος μας

είναι να επιτύχουμε αύξηση της παραγωγής μας κατά 30% και να δυναμώσουμε περισσότερο την ομάδα μας, με έναν ακόμη unit manager και οκτώ νέους συνεργάτες.

— Η πανδημία πόσο επηρεάζει τις εργασίες σας; Πώς ξεπεράσατε τα προβλήματα; Ποια νέα στοιχεία έχετε ενσωματώσει στη δουλειά σας προκειμένου να αντεπεξέλθετε στα εμπόδια που θέτει ο κορωνοϊός;

Η πανδημία ανέτρεψε πολλὰ από όσα θεωρούσαμε δεδομένα, στη ζωή και στη δουλειά μας. Έφερε αλλαγές στην καθημερινότητα και στα σχέδια και στις συνήθειες όλων μας. Μας έκανε, όμως, και ένα χρήσιμο «δώρο»: Μας θύμιζε ότι όλα γύρω μας μπορούν να αλληλάξουν ανά πάσα στιγμή. Μας θύμιζε πόσο σημαντικό είναι να προνοούμε για το απρόοπτο, αλλιώς και να μπορούμε να προσαρμοζόμαστε σε νέες καταστάσεις.

Δυσκολίες βεβαίως υπήρξαν, με δεδομένο ότι η δουλειά μας στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό στην προσωπική επαφή. Ωστόσο, τις αντιμετωπίσαμε αποτελεσματικά, θέτοντας από την αρχή ξεκάθαρες προτεραιότητες: πρώτον, την προστασία της υγείας και της ασφάλειας όλων μας, δεύτερον, την απρόσκοπτη εξυπηρέτηση των πελατών μας, σε μια περίοδο όπου είχαν ανάγκη από τις υπηρεσίες και τη στήριξή μας.

Σε αυτό το πλαίσιο, οργανώσαμε διαφορετικά το χρόνο και τις δραστηριότητές μας, προσπαθώντας να κάνουμε τη δουλειά μας όσο το δυνατόν πιο αποδοτική. Παρά το ότι οι συναντήσεις της ομάδας με φυσική παρουσία περιορίστηκαν στο ελάχιστο, οργανώσαμε τακτικές διαδικτυακές συναντήσεις, ενώ είχαμε καθημερινή τηλεφωνική επικοινωνία με όλους, ώστε να αντιμετωπίζουμε άμεσα κάθε ανάγκη.

Σε αυτή την προσπάθεια, ήταν ουσιαστική και πολύτιμη η βοήθεια της MetLife. Πέρα από το ψηφιακό «οπλοστάσιο» που μας παρείχε, είναι σημαντικό το ότι είχαμε τη διαρκή υποστήριξη των ανθρώπων της. Σε όλα τα τμήματα της εταιρείας υπήρξε ετοιμότητα και διάθεση συνεργασίας, ώστε να βρούμε λύσεις και να διαχειριστούμε αποτελεσματικά ακόμα και τις πιο περίπλοκες καταστάσεις.

Αυτό που για εμάς δεν άλλαξε, αντίθετα, θα έλεγα ότι ενισχύθηκε, ήταν η κουτιούρα της ομαδικότητας και της αλληλοϋποστήριξης που διακρίνει το γραφείο μας. Προσωπικά, θεωρώ σημαντικό -ανεξαρτήτως των συνθηκών- να γνωρίζουν όλοι οι συνεργάτες μου ότι είμαι δίπλα τους, ότι η πόρτα μου είναι ανοιχτή, ότι όλοι μαζί είμαστε πιο ισχυροί. Η δύναμή μας, αλλιώς και «συγκολλητική ουσία» που μας ενώνει όλα αυτά τα χρόνια είναι το γεγονός ότι μοιραζόμαστε έναν κοινό στόχο, ένα κοινό όραμα. Μοιραζόμαστε τον ενθουσιασμό, την αισιοδοξία, την εμπιστοσύνη, το χαμόγελο - που μεταφέρεται ακόμη και μέσα από ένα τηλεφώνημα.

Όλα αυτά τα στοιχεία καταφέραμε να κρατήσουμε ζωντα-

νά τη δύσκολη αυτή περίοδο. Και με αυτά ως εφόδιο στοχεύουμε να συνεχίσουμε.

— Βλέπετε κάποιες αλλαγές στις προτιμήσεις των ασφαλισμένων λόγω της πανδημίας; Σε ποια προϊόντα εστιάζουν το ενδιαφέρον τους;

Η πανδημία θα έλεγα ότι αφύπνισε ένα βασικό μας ένστικτο, αυτό της επιβίωσης. Έθεσε σε κίνδυνο την υγεία, την οποία συχνά ίσως θεωρούμε δεδομένη, για εμάς και για τα αγαπημένα μας πρόσωπα. Μας θύμιζε την αξία της οικογένειας, το πόσο σημαντικοί είναι για εμάς οι δικοί μας άνθρωποι και εμείς για αυτούς. Μας δημιούργησε την ανάγκη να προστατέψουμε ό,τι πραγματικά μετράει στη ζωή μας, να προνοήσουμε ενάντια στο απρόσμενο - κάτι που αποτυπώθηκε και στην αύξηση της αποταμίευσης τη χρονιά που πέρασε.

Όλα όσα μας δίδαξε η κρίση αναδεικνύουν ουσιαστικά το αγαθό που βρίσκεται στο επίκεντρο της δουλειάς μας: την ασφάλεια. Σήμερα οι άνθρωποι χρειάζονται περισσότερο από ποτέ τη σιγουριά που μπορεί να προσφέρει ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης. Για να έχουν λιγότερο άγχος, γνωρίζοντας ότι θα είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν με αξιοπρέπεια όλα όσα μπορεί να φέρει η ζωή. Για να μπορούν να χαίρονται το παρόν, γνωρίζοντας ότι έχουν κάνει το καλύτερο δυνατόν για το μέλλον.

Υπάρχει, λοιπόν, ενδιαφέρον για αξιόπιστες ασφαλιστικές λύσεις, που παρέχουν αυτή την ηρεμία. Λύσεις για τη φροντίδα της υγείας, ώστε να έχουν οικονομική κάλυψη και περισσότερες επιλογές, όποτε και αν χρειαστεί. Αλλιώς και λύσεις όσον αφορά τη διαχείριση των χρημάτων που αποταμιεύουν, ώστε να μπορούν να καλύψουν μελλοντικές ανάγκες, π.χ. να υποστηρίξουν τις σπουδές των παιδιών ή να εξασφαλίσουν ένα αξιοπρεπές εισόδημα μετά τη συνταξιοδότηση.

— Λένε ότι ο κορωνοϊός ψηφιοποίησε και τις ασφαλιστικές εργασίες. Πόσο «ψηφιοποιήθηκε» το γραφείο σας; Φοβάστε ότι η ψηφιοποίηση, η ανάπτυξη των online πωλήσεων γενικότερα, θα υπονομεύσει τη δική σας επαγγελματική πορεία και γενικότερα τη δουλειά του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή;

Η ψηφιοποίηση αναμφίβολα μπήκε στη ζωή μας και είναι εδώ για να μείνει. Θεωρώ ότι με ορθή χρήση μπορεί να αποτελέσει ένα εξαιρετικό εργαλείο που θα διευκολύνει και θα αναβαθμίσει τη δουλειά μας. Για παράδειγμα, οι πλατφόρμες τηλεδιάσκεψης είναι ιδιαίτερα χρήσιμες για πωλήσεις συμβολαίων, αλλιώς και για την οργάνωση εσωτερικών συναντήσεων της ομάδας μας, χωρίς να απαιτείται φυσική παρουσία.

Οι online πωλήσεις μπορούν, επίσης, να ευδοκιμήσουν σε ορισμένους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων. Τα πράγματα αλληλάζουν αρκετά, βεβαίως, όταν μιλάμε για ασφαλίσεις Ζωής. Πρόκειται για τον κλάδο στον οποίο κα-

τεξοχήν οι άνθρωποι αποτελούν τον κρίσιμότερο παράγοντα επιτυχίας, τόσο για τις πωλήσεις όσο και για τη διακράτηση του χαρτοφυλακίου. Κι αυτό θα εξακολουθήσει να ισχύει, γιατί είναι ένας κλάδος που απαιτεί υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη. Όσο σπουδαίες κι αν είναι οι λύσεις που μας παρέχει η τεχνολογία, θα χρειάζεται πάντα ένας άνθρωπος, για να μπορέσει να ακούσει και να συναισθανθεί τις ανάγκες του πελάτη. Να κατανοήσει τους φόβους, τους προβληματισμούς και τις αγωνίες του και να του προτείνει τις κατάλληλες εξατομικευμένες λύσεις. Θα χρειάζεται, επίσης, πάντα ένας άνθρωπος για να μπορέσει να εμπνεύσει στον ασφαλιζόμενο την εμπιστοσύνη και τη σιγουριά ότι θα έχει έναν σύμβουλο ζωής, έναν σύμμαχο στα δύσκολα.

Το ίδιο ισχύει και όσον αφορά το συντονισμό των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Η εκπαίδευση, η ανάπτυξη και κυρίως η κινητοποίηση και η υποστήριξη είναι μια διαδικασία διαρκής, η οποία απαιτεί ανθρώπινη επαφή και συνεργασία. Στο παρελθόν έχουν γίνει από ορισμένες εταιρείες προσπάθειες για ανάπτυξη χαρτοφυλακίων μέσω άλλων καναλιών. Πιστεύω, όμως, ότι το σύστημα του Agency θα εξακολουθήσει να είναι το κορυφαίο δίκτυο ανάπτυξης και διακράτησης εξειδικευμένων επαγγελματιών, στους κλάδους Ζωής, Υγείας, Σύνταξης και Προστασίας του Εισοδήματος.

— Η MetLife πώς στηρίζει τους συνεργάτες της σε αυτή τη δύσκολη περίοδο;

Η MetLife, παρά το ότι είναι ένας παγκόσμιος οργανισμός, εξακολουθεί να λειτουργεί με επίκεντρο τον άνθρωπο. Όλοι εμείς οι συνεργάτες της γνωρίζαμε ήδη -γιατί το έχει αποδείξει πολλές φορές στο παρελθόν- ότι είναι δίπλα μας και μας στηρίζει, με κάθε δυνατό μέσο. Και η δύσκολη χρονιά που πέρασε ήταν άλλη μια ευκαιρία να το διαπιστώσουμε.

Από την πρώτη στιγμή, η MetLife έθεσε σε εφαρμογή ένα ειδικό σχέδιο διαχείρισης, προκειμένου να συνεχίσουμε να εξυπηρετούμε απρόσκοπτα τους ασφαλισμένους μας. Αξιοποίησε το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που ήδη είχε χτίσει στον τομέα της ψηφιακής τεχνολογίας. Αναβάθμισε ταχύτητα τις ψηφιακές πλατφόρμες και τα συστήματα της εταιρείας και ενεργοποίησε νέα εργαλεία.

Θέσπισε, επίσης, ακόμη ευνοϊκότερους όρους στην πολιτική πωλήσεων, διευκολύνοντας τους συνεργάτες να επιτύχουν τους στόχους τους και να συνεχίσουν απρόσκοπτα την επαγγελματική τους ανάπτυξη. Μας παρείχε ενημέρωση και υποστήριξη με τηλεδιασκέψεις, συνεχείς εκπαιδεύσεις και ευκαιρίες για ανάπτυξη νέων δεξιοτήτων. Θα έλεγα, λοιπόν, ότι η στήριξη της MetLife ήταν καθοριστική στην προσπάθεια να προσαρμοστούμε γρηγορότερα στη νέα κατάσταση και να στηρίξουμε αποτελεσματικά τους πελάτες μας.

— Ποιο μήνυμα θέλτε να στείλετε στους ασφαλιστές

συναδέλφους σας, ιδιαίτερα στους νέους;

Είμαστε σε μια δεκαετία στην οποία θεωρώ ότι η ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων θα ενισχυθεί και μάλιστα με ταχείς ρυθμούς. Σήμερα η Ελλάδα παράγει ασφάλιστρα που αντιστοιχούν περίπου στο 2% του ΑΕΠ της, ενώ ο μέσος όρος στην Ευρώπη είναι περίπου στο 7,5%. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχουν τεράστια περιθώρια ανάπτυξης για την αγορά στα επόμενα χρόνια και -αντίστοιχα- σημαντικές ευκαιρίες για τους επαγγελματίες ασφαλιστές.

Η σιγουριά ότι «θα φροντίσει το κράτος» τίθεται σταδιακά σε αμφισβήτηση, με αποτέλεσμα οι άνθρωποι να στρέφονται όλο και περισσότερο στην ιδιωτική ασφάλιση, προκειμένου να νιώθουν πιο σίγουροι για το παρόν και το μέλλον τους.

Σε αυτή την ανάγκη καλούμαστε να απαντήσουμε, δημιουργώντας ένα υψηλό επαγγελματικό πρότυπο στον κλάδο μας. Η δουλειά του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή χρειάζεται αγάπη για το συνάνθρωπο, επιμονή, υπομονή, αυτοπειθαρχία, ήθος και εργατικότητα. Χρειάζεται να έχει κανείς όνειρα και στόχους, αντοχές στα δύσκολα, αλληλία και την ικανότητα να ξεκινά από την αρχή, να προχωρά και να εξελίσσεται διαρκώς. Οι άνθρωποι που διαθέτουν αυτά τα στοιχεία θα μπορέσουν να επιτύχουν σε αυτό το δύσκολο, απαιτητικό, αλλιώς και σημαντικό για την κοινωνία επάγγελμα.

Στο παρελθόν υπήρξαν περιστατικά που έπληξαν την εμπιστοσύνη των ανθρώπων στο θεσμό της ασφάλισης. Είναι στο χέρι μας να ανακτήσουμε αυτή την εμπιστοσύνη και να αναδείξουμε το έργο που επιτελούμε. Όσο υπάρχουν άνθρωποι, θα υπάρχουν ανάγκες, όνειρα και σχέδια. Είναι δική μας δουλειά να βοηθήσουμε στην υλοποίησή τους, με τρόπο αξιόπιστο, διαφανή, αποτελεσματικό. Ένα συμβόλαιο ασφάλισης δεν είναι απλώς μερικές σελίδες με όρους και παροχές. Είναι ένα εφόδιο για την επίτευξη των στόχων μας. Ένα εφόδιο που μας δίνει τη δυνατότητα να αντεπεξέλθουμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο σε ό,τι μπορεί να φέρει η ζωή. **NAI**

ΕΥΔΟΚΙΑ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ

Η Ευδοκία Φιλιπποπούλου είναι συντονίστρια Γραφείου Πωλήσεων (Agency Manager) της MetLife από το 2015. Εντάχθηκε το 2010 στην οικογένεια της MetLife ως συντονίστρια Ομάδας Ασφαλιστικών Συμβούλων, κατακτώντας την 1η θέση σε πωλήσεις Ατομικών Συμβολαίων Ζωής και Επενδύσεων, επί 3 συνεχόμενα χρόνια. Έχει εργαστεί επί σειρά ετών ως ασφαλιστική σύμβουλος και συντονίστρια Ομάδων, ενώ έχει κερδίσει πολλές διακρίσεις για την παραγωγικότητα και την υψηλή διατηρησιμότητα των ατομικών συμβολαίων Ζωής σε επίπεδο LIMRA.



ΥΓΕΙΑ | Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Επιμέλεια: **ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ**



Ο Άρης Μπερζοβίτης.



Η Ανθή Αγγελιοπούλου.

Το «**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ**» στις επόμενες σελίδες, με την επιμέλεια των δημοσιογράφων, και κυρίως του Άρη Μπερζοβίτη και της Ανθής Αγγελιοπούλου, αναφέρεται σε θέματα σχετικά με την Υγεία.

Η Υγεία είναι θυγάτηρ του Θεού της Ιατρικής, Ασκληπιού. Η Ιατρική κατά τον Ιπποκράτη είναι η επιφανέστατη από όλες τις τέχνες και ιατρός είναι αυτός που ιατρεύει, θεραπεύει, γι' αυτό λέγεται και θεράπων-θεραπευτής. Ιατρός των θεών ήταν ο Απόλλων και θεός της Ιατρικής ο Ασκληπιός. Πατέρας της Ιατρικής ο Ιπποκράτης, που μαζί με όλους τους ιατρούς από τον Απόλλωνα διδάχθηκε την ίαση, τη θεραπεία, που απλά είναι η αναβολή θανάτου των θνητών ανθρώπων στη διάρκεια του βίου τους. Βίος είναι η διάρκεια της ζωής του ανθρώπου και ζωή η ιδιότητα του ζωντανού, από το ρήμα ζέω, είμαι ζεστός, θερμός, ζω, διαθέτω υγείαν, θερμότητα, σε αντίθεση με την ψυχρότητα, παγωμάρα θανάτου.

Οι καλοί Έλληνες ιατροί και τα νοσοκομεία υπηρετούν την υγεία, η οποία κατά τον Πλάτωνα ηγείται, αφού «ηγείται μεν υγεία, κάλλος δε δεύτερον» (Νόμοι).

Οι ασθενείς και άρρωστοι που δεν έχουν σθένος και ρώμη, είναι αδύναμοι, χωρίς δύναμη και νοσούν (αυτοί που δεν σεύουν), δεν κινούνται (είναι α-σεύω) και έχουν ανάγκη οι ιατροί και βοηθοί τους να κοπιήσουν για το καλό των ασθενών, «επ' ωφελεία των καμνόντων», άλλωστε και η Εκκλησία εύχεται τις Κυριακές «υπέρ πλεόντων, οδοιπορούντων, νοσούντων, καμνόντων, αιχμαλώτων...»!

Ο ιατρός είναι αυτός που παύει οδύνas (παιάν) και αφαιρεί τα υπερβλήθη, αλλήλα και προσθέτων τα ελλείποντα κατά Ιπποκράτην, που πιστεύει ότι αυτός είναι ο άριστος ιατρός, που βλέπει φοβερά πράγματα, αγγίζει αηδή και μοιράζεται ξένες συμφορές σε δύσκολες θεραπείες, πολλές απ' τις οποίες είναι ανίστες.

Στη σημερινή εποχή εμπλέκονται στο έργο της Ιατρικής πολλοί. Το κράτος, οι καταναλωτές, τα νοσοκομεία, εταιρείες τεχνολογίας, ιατρικά μηχανήματα, νοσηλευτές, νομικοί και άλλα παράλληλα επαγγέλματα, μαζί με τα κοινωνικά ταμεία και τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες πληρώνουν έξοδα νοσοκομειακά και γιατρούς και πολλοί άλλοι ενισχύουν το ιδιωτικό σύστημα υγείας.

Από το χώρο αυτόν της Υγείας το «**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ**» θα πληροφορεί ως «ταχυδρόμος ιδεών» κάποια δρώμενα και ειδήσεις που αφορούν τους εμπλεκόμενους και τα ενδιαφερόμενα μέρη για το χθες, το σήμερα και το ΑΥΡΙΟ.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ, εκδότης

ΥΓΕΙΑ



Ο πολύ χρόνος μπροστά στις οθόνες επηρεάζει αρνητικά τις διατροφικές συνήθειες παιδιών και εφήβων!

Ο χρόνος της ψυχαγωγίας που περνούν τα παιδιά και οι έφηβοι μπροστά σε υπολογιστές, κινητά τηλέφωνα, τηλεόραση και βιντεοπαιχνίδια επηρεάζει δυσμενώς τις διατροφικές τους συνήθειες. Αυτό είναι το κύριο συμπέρασμα που προέκυψε από μια έρευνα που διεξάχθηκε από την ερευνητική ομάδα EpiPHAAN (Επιδημιολογία, Φυσική Δραστηριότητα, Επιτάχυνση και Διατροφή) του Πανεπιστημίου της Μάλαγα, η οποία αποδεικνύει επίσης ότι το επίπεδο εκπαίδευσης των γονιών σχετίζεται με την τήρηση της μεσογειακής διατροφής.

Η έρευνα διεξήχθη στο πλαίσιο της μελέτης PASOS -Physical Activity, Sedentarism, lifestyles and Obesity in Spanish youth- του Gasol Foundation, το οποίο ανέλυσε περισσότερα από 3.800 παιδιά και εφήβους, ηλικίας 8 έως 16 ετών, από 245 σχολεία από όλη την Ισπανία, προκειμένου να αξιολογήσει το επίπεδο σωματικής άσκησης, καθιστικού τρόπου ζωής και παχυσαρκίας στην ισπανική νεολαία και τις οικογένειές τους.

Η μεσογειακή διατροφή είναι μια από τις πιο ολοκληρωμένες, ισορροπημένες και υγιεινές δίαιτες, καθώς αποτρέπει την παχυσαρκία και αντιπροσωπεύει μια ασφάλεια ζωής έναντι καρδιαγγειακών παθήσεων.

«Αυτή η μελέτη αποδεικνύει ότι ένα μεγαλύτερο χρονικό διάστημα μπροστά στην οθόνη σχετίζεται με χαμηλότερη κατανάλωση φρούτων, λαχανικών, οσπρίων, ψαριών και ξηρών καρπών -τα θεμέλια της μεσογειακής διατροφής-

και μεγαλύτερη κατανάλωση γλυκών, καραμελών και fast food», λέει η Julia Wärnberg, ερευνήτρια και κύρια συγγραφέας της μελέτης και ειδική της Διατροφής στο Πανεπιστήμιο της Μάλαγα.

Σύμφωνα με τους ειδικούς, είναι σημαντικό για τα παιδιά και τους εφήβους να ακολουθούν τη μεσογειακή διατροφή για να διατηρούν καλές διατροφικές συνήθειες, να μειώνουν την πιθανότητα παχυσαρκίας στην παιδική και την εφηβική ηλικία και να ενισχύουν την υγεία τους στην ενηλικίωση. «Είναι απαραίτητο να προωθηθεί αυτό το διατροφικό πρότυπο, καθώς και οι σχετικές συνήθειες του τρόπου ζωής, όπως η σωματική δραστηριότητα και η μειωμένη καθιστική συμπεριφορά», σχολιάζει ο ερευνητής του UMA.

Ομοίως, οι επιστήμονες απέδειξαν ότι το χαμηλό επίπεδο εκπαίδευσης γονέων επηρεάζει την υιοθέτηση χειρότερου τρόπου ζωής μεταξύ των παιδιών και των εφήβων, συμπεριλαμβανομένης της κακής διατροφής, καθώς υπάρχει έλλειψη γνώσης και ευαισθητοποίηση σχετικά με τις πτυχές των διατροφικών συμπεριφορών στην υγεία.

ΠΗΓΕΣ

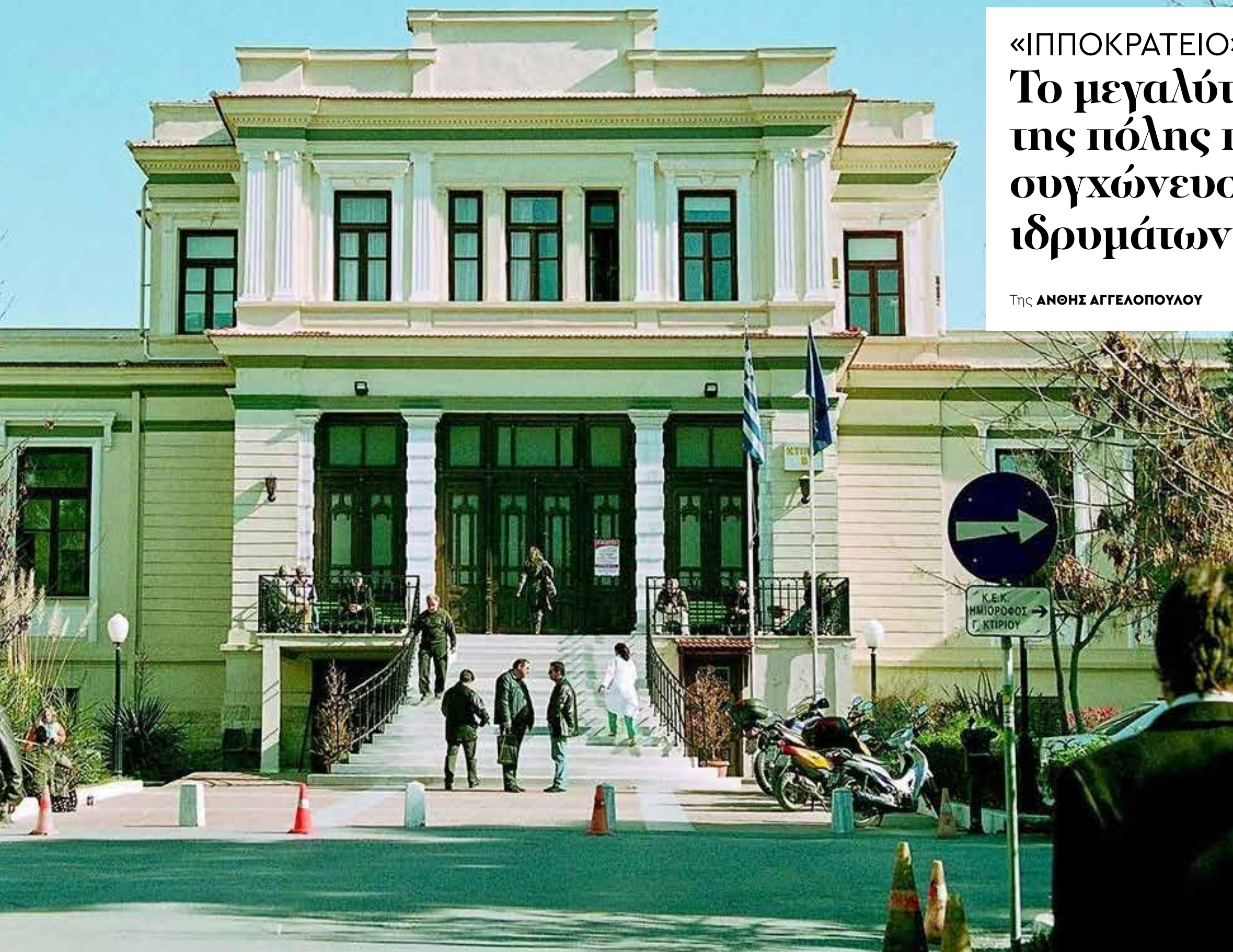
University of Malaga

<https://www.news-medical.net/news/20210413/Screen-time-entertainment-adversely-affects-the-eating-habits-of-children-adolescents.aspx>



«ΙΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ» ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Το μεγαλύτερο νοσοκομείο της πόλης προήλθε από τη συχώνευση δύο ιστορικών ιδρυμάτων

Της **ΑΝΘΗΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**



Το «Ιπποκράτειο» Γενικό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης προήλθε από την ενοποίηση δύο νοσοκομείων το 1983, του τέως «Ιπποκρατείου» και του τέως «Αγία Σοφία». Πριν από την ενοποίηση λειτουργούσαν δύο ανεξάρτητα νοσοκομεία, το πρώτο (τ. «Ιπποκράτειο») με δύναμη 233 οργανικών κλινών και το δεύτερο (τ. «Αγία Σοφία») με δύναμη 390 οργανικών κλινών. Από τη συγχώνευση έως και το 1985 το νέο νοσοκομείο λειτουργούσε με 623 κλίνες και από το 1986 με 910 κλίνες. Παρέχει πρωτοβάθμια, δευτεροβάθμια και τριτοβάθμια περίθαλψη. Είναι ενταγμένο στο ΕΣΥ, υπόκειται στην εποπτεία της 4ης Υγειονομικής Περιφέρειας Μακεδονίας και Θράκης και διασυνδέεται με το Νοσοκομείο Αφροδισίων και Δερματικών Νόσων Θεσσαλονίκης.

ΤΟ ΤΕΩΣ «ΙΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ»

Το τέως «Ιπποκράτειο» Νοσοκομείο ήταν διάδοχο του Νοσοκομείου «Χιρς». Η ανέγερσή του ξεκίνησε το 1904, με σχέδια του Ιταλού αρχιτέκτονα Πιέρο Αριγκόνι, και ονομάστηκε έτσι προς τιμήν της βαρόνης Κλάρας ντε Χιρς, συζύγου του βαρόνου Μορίς Χιρς, Εβραίου τραπεζίτη στην Αυστρία. Η βαρόνη διέθεσε 200.000 χρυσά φράγκα για την ανέγερσή του, επέβλεψε προσωπικά στο σχεδιασμό και την κατασκευή του και οργάνωσε τη διοίκηση και λειτουργία του.

Εγκαινιάσθηκε το 1908 και αποστολή του ήταν η εξυπηρέτηση της Ισραηλιτικής Κοινότητας. Ο πρώτος διευθυντής του ήταν ο γιατρός Ζαν Αθλαλούφ.

Το Νοσοκομείο «Χιρς» λειτούργησε έτσι έως το 1941.



Κατά την περίοδο της γερμανικής κατοχής χρησιμοποιήθηκε για να καλύπτει τις ανάγκες του γερμανικού στρατού. Μετά την απελευθέρωση, το κτίριο χρησιμοποιήθηκε από αγγλικές στρατιωτικές μονάδες και στη συνέχεια από τον Ελληνικό Ερυθρό Σταυρό, έως το 1950. Τότε μεταφέρθηκε εδώ το «Λαϊκό Νοσοκομείο», το οποίο λειτουργούσε ως τότε στην οδό Ολύμπου 13 (Καπναποθήκη Χριστοφίδου).

Το «Λαϊκό Νοσοκομείο» ήταν διάδοχο του επί Κατοχής ιδρυθέντος «Β' Νοσοκομείου Λοιμωδών Νόσων» (100 κλινών) και του διαδόχου αυτού «Παθολογικού Νοσοκομείου» (200 κλινών).

Το 1951 το νοσοκομείο μεταβιβάστηκε από την Ισραηλιτική Κοινότητα στο Ελληνικό Δημόσιο. Το 1962 μετονομάστηκε σε «Ιπποκράτειο» Γενικό Νοσοκομείο και είχε την περίοδο εκείνη 5 Κλινικές (220 αναπτυγμένες κλίνες) -Παθολογική (Β' Παν/κή), Χειρουργική, Οφθαλμολογική, Ουρολογική και ΩΡΛ-, 2 Εργαστήρια -Ακτινολογικό και Μικροβιολογικό- και Φαρμακείο. Λειτουργήσε έτσι μέχρι τη συγχώνευσή του με το τ. «Αγία Σοφία».

ΤΟ ΤΕΛΟΣ «ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ»

Στο τέλος του 19ου και αρχές του 20ού αιώνα, η Ρωσική Κοινότητα έκτισε κι αυτή το δικό της νοσοκομείο, το «Ρωσικό Νοσοκομείο». Ήταν ανάμεσα σε δύο άλλα νοσοκομεία της πόλης, στο «Θεαγένειο» και στο «Χίρς».



Μετά τη Ρωσική Επανάσταση και τη διάλυση της Ρωσικής Κοινότητας, το κτίριο εγκαταλείφθηκε και μετατράπηκε σε θεραπευτήριο των Ελλήνων προσφύγων από τη Ρωσία.

Το 1925 το Ελληνικό Δημόσιο μετονόμασε το κτίριο σε «Μακεδονική Μαιευτική Κλινική». Πρώτος επιστημονικός και διοικητικός διευθυντής της διετέλεσε ο γνωστός μαιευτήρας-γυναικολόγος και πολιτικός Ιωάννης Πασσαλίδης. Το 1939 μετονομάστηκε σε «Δημόσιο Μαιευτήριο». Το



1947 εγκαταστάθηκε σε αυτό και η Σχολή Μαιών.

Μετά από δεκαετίες προσπάθειες της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και κινητοποιήσεις των φοιτητών της Ιατρικής, κτίστηκε στο χώρο του «Ιπποκράτειου» ένα νέο Γενικό Νοσοκομείο. Το 1975 μεταφέρθηκε εκεί το «Δημόσιο Μαιευτήριο» και το 1977 μετονομάστηκε σε Γενικό Νοσοκομείο «Αγία Σοφία». Οι αναπτυγμένες του κλίνες ήταν 390 και λειτουργούσαν σε αυτό Πανεπιστημιακές Κλινικές (Χειρουργική, 2 Μαιευτικές-Γυναικολογικές, Παιδιατρική, Ενδοκρινολογική, Μονάδα Τεχνητού Νεφρού-Περιτοναϊκών Διωλίσεων και Νεφρικών Μεταμοσχεύσεων, Κλινική Πρόωρων και Νεογνώνων, Παιδοχειρουργική Κλινική, Αναισθησιολογικό Τμήμα και Μονάδα Εντατικής Παρακολούθησης και Ανάνηψης) και Εργαστήρια (Μικροβιολογικό, Βιοχημικό, Ορμονολογικό-Κυτταρολογικό, Ιστοσυμβατότητας, Ακτινοδιαγνωστικό, Ραδιοϊσοτόπων).

Η ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ (1983)

Το 1983 τα δύο Γενικά Νοσοκομεία «Ιπποκράτειο» και «Αγία Σοφία» συγχωνεύονται (Π.Δ. 67/24-2-1983, ΦΕΚ 28/1983 τεύχος Β') και συγκροτούν το Γενικό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης «Ιπποκράτειο», με δύναμη αναπτυγμένων κλινών 626. Το 1985 η Σχολή Μαιών εντάσσεται στο ΤΕΙ Θεσσαλονίκης και το κτίριο όπου στεγαζόταν διαμορφώνεται σε νοσηλευτική πτέρυγα με 180 αναπτυγμένες κλίνες.

Έτσι, το σύνολο των αναπτυγμένων κλινών φθάνει στις 806.

Οι λόγοι που οδήγησαν στη συγχώνευση ήταν η ανάγκη δημιουργίας ενός Γενικού Νοσοκομείου που θα διέθετε όλες σχεδόν τις ιατρικές ειδικότητες και θα παρείχε ολοκληρωμένη δευτεροβάθμια και τριτοβάθμια περίθαλψη, με λειτουργικό κόστος μικρότερο του κόστους που είχαν αθροιστικά τα δύο ανεξάρτητα μέχρι τότε νοσοκομεία («Ιπποκράτειο» και «Αγία Σοφία»). Το γεγονός ότι τα δύο αυτά νοσοκομεία λειτουργούσαν στο ίδιο οικοδομικό τετράγωνο επηρέασε καθοριστικά στη λήψη της απόφασης για τη συγχώνευσή τους και βοήθησε στην υλοποίησή της, χωρίς ιδιαίτερα μεγάλα προβλήματα.

Σήμερα το Γενικό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης «Ιπποκράτειο» είναι ένα από τα μεγαλύτερα νοσοκομεία της χώρας μας και των Βαλκανίων. Είναι ενταγμένο στο ΕΣΥ, υπόκειται στην εποπτεία της 4ης Υγειονομικής Περιφέρειας Μακεδονίας και Θράκης και διασυνδέεται με το Νοσοκομείο Αφροδισίων και Δερματικών Νόσων Θεσσαλονίκης. Παρέχει πρωτοβάθμια, δευτεροβάθμια και τριτοβάθμια περίθαλψη, ισότιμα σε κάθε πολίτη, ανεξάρτητα από την οικονομική, κοινωνική και επαγγελματική του κατάσταση.

*Θερμές ευχαριστίες στη δημοσιογράφο και φιλόλογο Βαλεντίνη Παπαγεωργίου για την παραχώρηση μέρους του φωτογραφικού υλικού και κομμάτια της Ιστορίας. **ΝΑΙ**

ΗΛΙΑΣ ΜΟΣΙΑΛΟΣ

Τα κλειδιά για βιώσιμο σύστημα υγείας

Λύσεις για τη δημιουργία βιώσιμου συστήματος υγείας πρότεινε ο καθηγητής Πολιτικής της Υγείας και διευθυντής του κέντρου Οικονομικών της Υγείας του London School of Economics Ηλίας Μόσιαλος, ο οποίος ήταν κεντρικός ομιλητής στη διαδικτυακή εκδήλωση με θέμα Covid-19: Η επόμενη μέρα στην Υγεία, που φιλοξένησε η Generali σε συνεργασία με την Affidea. Ειδικότερα, ο κ. Μόσιαλος αναφέρθηκε στη γενική εικόνα του κλάδου Υγείας σήμερα, υπογραμμίζοντας μεταξύ άλλων πως «...ένας πιο ουσιαστικός ρόλος του ιδιωτικού συστήματος υγείας στη χώρα μας και η σύμπραξη με το Δημόσιο -όπως σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες- θα πρέπει να είναι μέρος του στρατηγικού σχεδιασμού του συστήματος υγείας στην Ελλάδα».

Αναφερόμενος στις δαπάνες υγείας, σημείωσε: «Η καλύτερη οργάνωση δημόσιου και ιδιωτικού κλάδου ασφάλισης και υγείας θα προσφέρει ακόμη καλύτερες υπηρεσίες στους πολίτες και θα επιτρέψει τη συμπληρωματικότητα και τον καλύτερο έλεγχο των δαπανών υγείας, οι οποίες σήμερα κυμαίνονται 35-40% (ιδιωτικές δαπάνες)».

Ο ίδιος τόνισε την ανάγκη ύπαρξης έκθεσης Υγείας εισροών και εκροών στο σύστημα υγείας, τόσο δημόσιο όσο και ιδιωτικό, η οποία θα επιτρέψει την αντιμετώπιση ανισοτήτων, την καταγραφή κενών, τη λήψη βελτιωτικών μέτρων και τη συλλογή στοιχείων. Στοιχεία που αποτελούν τη βάση για δομικές αλλαγές στον κλάδο Υγείας, το δημόσιο και το ιδιωτικό ασφαλιστικό σύστημα και τη διασφάλιση της υψηλής ποιότητας των υπηρεσιών.

Όπως είπε, «η επόμενη μέρα στην Υγεία θα πρέπει να περιλαμβάνει, βάσει σύγχρονων επιδημιολογικών προτύπων, έμφαση στην πρόληψη και την πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας τόσο σε δημόσιο όσο και σε ιδιωτικό επίπεδο. Επίσης, σημαντική είναι και η αναδιάρθρωση υπηρεσιών με τη συνεργασία διαφορετικών ειδικοτήτων και φορέων, για μία πιο ολιστική προσέγγιση στην αντιμετώπιση πιο σύνθετων θεμάτων υγείας, που αντιμετωπίζουν ακόμη και νεαρές σε ηλικία πληθυσμιακές ομάδες». Ενώ, σχετικά με τον

ΕΟΠΥΥ, ανέφερε ότι «θα πρέπει να λειτουργεί όχι ως ένας παθητικός πληρωτής υπηρεσιών, αλλά ως ένας φορέας που θα θέτει ποιοτικά κριτήρια, τόσο για το δημόσιο όσο και για τον ιδιωτικό τομέα, ώστε να παρέχονται καλύτερες υπηρεσίες συνολικά στους πολίτες, στο πλαίσιο υγιούς ανταγωνισμού».

Αναφέρθηκε στην ανάγκη στήριξης της εκπαίδευσης και μετεκπαίδευσης γιατρών σε δημόσιο και ιδιωτικό σύστημα υγείας, τονίζοντας ωστόσο ότι «το 70% των προβλημάτων οφείλεται σε δομικές ανεπάρκειες στο σύστημα υγείας κι όχι στο προσωπικό». Υπογράμμισε την ανάγκη ύπαρξης ενός Εθνικού Σχεδίου Υγείας για ασθένειες όπως οι καρδιοπάθειες και ο καρκίνος, που επηρεάζουν μεγάλο μέρος του πληθυσμού.

Τέλος, επεσήμανε τον σημαντικό ρόλο της ψηφιοποίησης της Υγείας και τη δημιουργία υπηρεσιών, όπως ο ψηφιακός φάκελος υγείας, ως κοινό σημείο αναφοράς για την καλύτερη αντιμετώπιση του ασθενούς και τη μείωση νοσηλείων. Όπως είπε, «η ψηφιοποίηση, σε συνδυασμό με τη φυσική επαφή, μπορεί να συμβάλει σε κλάδους επιστήμης και εκπαίδευσης μειώνοντας τις ανισότητες και αυξάνοντας την προσβασιμότητα των πολιτών σε υπηρεσίες υγείας, όπως αυτές της τηλεϊατρικής και ιατρικής τηλε-συμβουλευτικής».

ΤΑ ΝΕΑ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΓΙΑ ΤΑ ΕΜΒΟΛΙΑ

Καταγιστικά ήταν τα ερωτήματα του κοινού σχετικά με τους εμβολιασμούς. Αναφερόμενος στο θέμα, ο κ. Μόσιαλος είπε ότι και ο ίδιος έχει εμβολιαστεί και τόνισε ότι τα εμβόλια είναι ασφαλή, όπως διασφαλίζει η Εθνική Επιτροπή Εμβολιασμών.

Απαντώντας στο ερώτημα για το πότε θα εισέλθουμε σε συνθήκες κανονικότητας, ο κ. Μόσιαλος ανέφερε ότι «αυτό θα συμβεί όταν θα έχει εμβολιαστεί ποσοστό μεγαλύτερο του 60% του ελληνικού πληθυσμού ή το 70%-75% των άνω των 50 ετών». Ωστόσο, υπογράμμισε την ανάγκη μελέτης

COVID-19
Η επόμενη μέρα στην Υγεία

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ:
Ηλίας Μόσιαλος
Καθηγητής Πολιτικής της Υγείας,
Διευθυντής του Κέντρου
Οικονομικών της Υγείας,
London School of Economics

WEBINAR

GENERALI

affidea

για ανοσία του πληθυσμού και την παρακολούθηση εξέλιξης των μεταλλάξεων του ιού, καθώς δεν αποκλείεται ένα τέταρτο κύμα της πανδημίας τον Δεκέμβριο, η οποία όμως θα επηρεάσει μικρότερες ομάδες πληθυσμού και ομάδες που δεν έχουν εμβολιαστεί (π.χ. αρνητές εμβολίων). Ο ίδιος ωστόσο εξέφρασε την αισιοδοξία και την ψυχραιμία του για τις εξελίξεις, εφόσον οι εμβολιασμοί προχωρήσουν ομαλά.

Αναφορικά με τα self-tests, ο καθηγητής χαρακτήρισε γενναία την απόφαση παροχής τους από την ελληνική κυβέρνηση, ωστόσο σημείωσε ότι ο έλεγχος είναι πιο αποτελεσματικός όταν γίνεται στοχευμένα σε συγκεκριμένες πληθυσμιακές ομάδες και όχι στον γενικό πληθυσμό.

Με επιστημονικό, αλλά ιδιαίτερα κατανοητό τρόπο ο κ. Μόσιαλος εξήγησε στο κοινό πώς ο εμβολιασμός ενεργοποιεί το ανοσοποιητικό μας σύστημα με τη δημιουργία αντισωμάτων και μέσω κυτταρικής ανοσίας. Μεταφέροντας τα τελευταία επιστημονικά δεδομένα, ανέφερε ότι το ποσοστό ανοσο-απόκρισης των εμβολίων αγγίζει μέχρι και το 99%. Ωστόσο, τόνισε ότι, καθώς το ιικό φορτίο που μένει στον οργανισμό μας αν έχουμε νοσήσει είναι πολύ μικρό, η πιθανότητα μετάδοσης του ιού σε τρίτους είναι μόλις 10%-

20% βάσει των μέχρι τώρα μελετών. Για το λόγο αυτόν, συνεχίζει να παραμένει προτεραιότητα η τήρηση μέτρων, μέχρι να εμβολιαστεί η πλειοψηφία του πληθυσμού.

Σε ό,τι αφορά στις επιπτώσεις του κορονοϊού στον οργανισμό, ο κ. Μόσιαλος ανέφερε ότι έχουν παρατηρηθεί νεφρολογικές, καρδιακές και νευρολογικές επιπτώσεις στην υγεία και ότι οι έρευνες βρίσκονται ακόμη σε εξέλιξη. Σημαντικές, όπως είπε, είναι και οι επιπτώσεις του lockdown στην ψυχική υγεία, οι οποίες θα πρέπει να συνεκτιμηθούν, ειδικά σε νεότερες ομάδες πληθυσμού.

Κλείνοντας την ομιλία του, ο καθηγητής αναφέρθηκε με αισιοδοξία στην επόμενη μέρα, τονίζοντας ότι η εξέλιξη των εμβολιασμών και η μεταφορά των δραστηριοτήτων σε εξωτερικούς χώρους -όπου σύμφωνα με έρευνες η μετάδοση του ιού είναι σημαντικά μικρότερη- θα συμβάλουν στη μετάβαση στην επόμενη μέρα. Ωστόσο, όπως τόνισε, η τήρηση των μέτρων προστασίας (μάσκες, αποστάσεις, μέτρα υγιεινής) παραμένει κλειδί στην ανακοπή της εξάπλωσης του ιού.

Στη διαδικτυακή εκδήλωση έδωσαν το «παρών» πάνω από 300 συνεργάτες ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές της



Ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali.



Ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος, διευθύνων σύμβουλος της Affidea Ελλάδος.

Generali, στελέχη της Affidea και μεγάλοι πελάτες των δύο εταιρειών. Κατά την έναρξη της εκδήλωσης, εκπρόσωποι των δύο εταιρειών απηύθυναν χαιρετισμό στους συμμετέχοντες, ενώ το συντονισμό της εκδήλωσης ανέλαβε η κ. Σταυρούλα Σηφάκη, υπεύθυνη Επικοινωνίας της Affidea.

Όπως τόνισε ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali, απευθυνόμενος στο κοινό, «η Generali, εκληρώνοντας την υπόσχεσή της να αποτελέσει Lifetime Partner όσων την εμπιστεύονται, συμπράττει με στρατηγικούς της εταίρους και βρίσκεται κοντά στις εξελίξεις στον κλάδο Υγείας». Αναφερόμενος στις μέχρι τώρα ενέργειες με αφορμή την πανδημία, είπε: «Διεθνώς ο Όμιλος Generali ενέκρινε το 2020 τη δημιουργία Έκτακτου Διεθνούς Ταμείου ύψους έως 100 εκατομμυρίων ευρώ για τη στήριξη του αγώνα για την αντιμετώπιση της Covid-19. Πρόσφατα, ανακοίνωσε το Fenice 190, ένα πενταετές επενδυτικό σχέδιο ύψους 3,5 δισεκατομμυρίων ευρώ, για τη στήριξη της ανάκαμψης των ευρωπαϊκών οικονομιών που επλήγησαν από την Covid-19. Τοπικά, προχωρήσαμε σε μια σειρά ενεργειών εταιρικής υπευθυνότητας και συνεχίζουμε». Επίσης, όπως υπογράμμισε: «...χάρη στον ψηφιακό μας μετασχηματισμό καταφέραμε να λειτουργήσουμε από την πρώτη στιγμή με ασφάλεια, παρέχοντας ψηφιακά τις υπηρεσίες μας σε πελάτες και συνεργάτες μας, ακόμη κι υπό αυτές τις πρωτόγνωρες συνθήκες απομακρυσμένης λειτουργίας».

Με τη σειρά του ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος, διευθύνων σύμβουλος Affidea Ελλάδος, αναφερόμενος στο ρόλο του ιδιωτικού κλάδου παροχής υπηρεσιών υγείας την περίοδο της πανδημίας, υπογράμμισε: «Την κρίσιμη ώρα που το υγειονομικό σύστημα της χώρας μας δίνει μάχη με έναν

“αόρατο εχθρό”, ο βασικός πυλώνας του, η πρωτοβάθμια φροντίδα Υγείας, αποτελεί τον “κυματοθραύστη” περιστατικών, προκειμένου να μην καταλήγουν στα δημόσια νοσοκομεία και τα επιβαρύνουν. Στη δύσκολη αυτή συγκυρία, η Affidea βρίσκεται διαρκώς παρούσα στο πλευρό της ελληνικής κοινωνίας. Όλα τα διαγνωστικά κέντρα μας συμμετέχουν στην αντιμετώπιση της κρίσης, παραμένοντας σε λειτουργία και συμβάλλοντας στην καλύτερη διαχείριση των ασθενών. Όλοι οι εργαζόμενοί μας δίνουν μια μεγάλη μάχη, ώστε να μπορούν όλοι οι συμπολίτες μας να νιώθουν ασφαλείς. Σε κάθε πόλη. Για κάθε οικογένεια. Με αυτόν τον τρόπο είμαστε “όλοι μαζί” κι ως κρατάμε τις αποστάσεις».

Από την πλευρά του ο κ. Θανάσης Λοπατατζίδης, εμπορικός διευθυντής Ευρώπης Ομίλου Affidea, ανέφερε: «Στην πιο δύσκολη συγκυρία του πλανήτη των τελευταίων ετών, χαίρομαι που η Affidea, ως ένας από τους κορυφαίους παρόχους υγείας στην Ευρώπη, στάθηκε στο ύψος των περιστάσεων και άφησε το κοινωνικό της αποτύπωμα, προστατεύοντας εργαζόμενους και εξεταζόμενους. Καλωσορίζοντάς σας και τον καθηγητή Ηλία Μόσιαλο και περιμένοντας την επιστημονική και διεισδυτική του ματιά στα γεγονότα και τις επιδιωκόμενες λύσεις, δεν μπορώ να μη σταθώ στην περίτρανη απόδειξη ότι η διατήρηση καλής υγείας είναι συστατικό στοιχείο οικονομικής ανάπτυξης για οποιαδήποτε κοινωνία. Τέλος, τονίζω ότι Generali και Affidea μοιράζονται ισχυρούς δεσμούς, όχι μόνο εξαιτίας της ιταλικής τους καταβολής αλλά και λόγω των κοινών τους οραμάτων, που θέτουν στο επίκεντρό τους τη διατήρηση της διατήρησης καλής υγείας διαμέσου της πρόληψης. Για το σκοπό αυτόν διαθέτουν στην υπηρεσία των πολιτών κοινά ψηφιακά εργαλεία και υπηρεσίες». **NAI**

Πλάνο Υγείας

ΑΠΟ ΤΗΝ
υδρόγειο



Η υγεία σε πρώτο πλάνο!

Πλάνο Υγείας Primary

Προγράμματα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας
Πρόληψη και Διάγνωση

Όποιες και αν είναι οι ανάγκες σας,
μιλήστε σήμερα με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο
και ελάτε να σχεδιάσουμε μαζί το δικό σας Πλάνο Υγείας!

**Υγεία – το υπέρτατο αγαθό.
Χωρίς αυτή τίποτα δεν είναι εφικτό.**

Γι' αυτό, η υγεία μας και ό,τι την αφορά αξίζει να μπαίνουν σε πρώτο πλάνο. Εστιάζοντας στις αυξημένες ανάγκες των σύγχρονων ανθρώπων για ποιότητα και αξιοπιστία στη φροντίδα της υγείας, η Υδρόγειος Ασφαλιστική δημιούργησε το «Πλάνο Υγείας», μία σειρά από κορυφαίες επιλογές για την ασφάλιση της υγείας σας – της ατομικής ή της οικογένειάς σας.

Πλάνο Υγείας Hospital

Προγράμματα Δευτεροβάθμιας Περίθαλψης
Νοσηλεία από Ατύχημα και Ασθένεια



Ασφαλιστική

www.ydrogios.gr



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance

ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ ΕΛ.ΣΤΑΤ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΛΕΙΣΤΗ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ

Νοσήματα του κυκλοφορικού, νεοπλάσματα και νοσήματα του πεπτικού οι πιο συχνές αιτίες κλειστής νοσηλείας!

Η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛ.ΣΤΑΤ.) ανακοίνωσε πρόσφατα τα αποτελέσματα της Έρευνας Κλειστής Νοσοκομειακής Περίθαλψης του έτους 2015. Η έρευνα της Κλειστής Νοσοκομειακής Περίθαλψης είναι απογραφική και αφορά στην ετήσια συλλογή δεδομένων από τα δημόσια και τα ιδιωτικά νοσοκομεία της χώρας με σκοπό την παρακολούθηση της νοσηρότητας του πληθυσμού, σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο. Ειδικότερα, στόχος της έρευνας είναι να καταγράψει στοιχεία για τον αριθμό των εξεληθόντων ασθενών, τα δημογραφικά τους χαρακτηριστικά και τη νόσο για την οποία νοσηλεύτηκαν, σύμφωνα με τη Διεθνή Στατιστική Ταξινόμηση Νόσων και Συναφών Προβλημάτων Υγείας (ICD 10), με την προϋπόθεση ότι πραγματοποιήσαν τουλάχιστον μία διανυκτέρευση στο θεραπευτήριο.

Παράλληλα, καταγράφονται και τα περιστατικά βραχείας νοσηλείας (one day clinics), χειρουργεία και άλλες ιατρικές πράξεις που απαιτούν ολιγόωρη παραμονή των ασθενών, χωρίς διανυκτέρευση, και αφορούν σε περιστατικά πολλών ειδικοτήτων. Τα στοιχεία της έρευνας αυτής είναι πολύ σημαντικά για όσους μελετούν την έρευνα

ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας.

Τα στοιχεία της έρευνας συγκεντρώθηκαν από 275 νοσοκομεία/κλινικές, εκ των οποίων όσον αφορά τα γεωγραφικά διαμερίσματα, το 36,4% (100) ανήκει στην Αττική και το 24,0% (66) στη Μακεδονία, ενώ όσον αφορά στη νομική μορφή, το 45,5% (125) ήταν δημόσια νοσοκομεία/κλινικές.

Το έτος 2015, οι εξεληθόντες ασθενείς ανήλθαν σε 1.484.485, παρουσιάζοντας μείωση 2,2% (1.517.886) σε σχέση με το 2014, εκ των οποίων οι 740.094 (49,9%) ήταν άντρες και 744.391 (50,1%) θήλεις. Το 75,1% (1.114.792) των ασθενών νοσηλεύτηκε σε δημόσια νοσοκομεία/κλινικές.

Σε σχέση με την ηλικία, ο μεγαλύτερος αριθμός εξεληθόντων ασθενών παρατηρήθηκε στην ομάδα ηλικιών 60 έως 79 ετών με 492.501 ασθενείς (33,2%), εκ των οποίων οι 281.591 (57,2%) ήταν άντρες και οι 210.910 (42,8%) θήλεις (Πίνακας 1).

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, επί του συνόλου των 1.484.485 ασθενών που εξήλθαν από τα νοσοκομεία το 84,9% είχε ιαθεί ή παρουσιάζει βελτίωση, το 11,6% είχε αμετάβλητη κατάσταση υγείας ή επιδείνωση και το 3,5% είχε καταλήξει.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 ΕΞΕΛΘΟΝΤΕΣ ΑΣΘΕΝΕΙΣ ΚΑΤΑ ΟΜΑΔΕΣ ΗΛΙΚΙΩΝ ΚΑΙ ΦΥΛΟ, 2015

Ομάδες ηλικιών	Εξεληθόντες ασθενείς	%	Άρρενες	%	Θήλεις	%
Σύνολο	1.484.485	100,0	740.094	100,0	744.391	100,0
Από 0 έως 5 ετών	86.332	5,8	48.528	6,6	37.804	5,1
Από 6 έως 19 ετών	78.678	5,3	42.397	5,7	36.281	4,9
Από 20 έως 39 ετών	253.375	17,1	85.333	11,5	168.042	22,6
Από 40 έως 59 ετών	303.171	20,4	155.868	21,1	147.303	19,8
Από 60 έως 79 ετών	492.501	33,2	281.591	38,1	210.910	28,3
Από 80 και άνω	265.112	17,9	123.282	16,7	141.830	19,1
Δε δηλώθηκε	5.316	0,4	3.095	0,4	2.221	0,3

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 ΕΞΕΛΘΟΝΤΕΣ ΑΣΘΕΝΕΙΣ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΝΟΣΟΥ ΚΑΙ ΦΥΛΟ, 2015

Κατηγορίες νόσων	Εξεληθόντες ασθενείς	%	Άρρενες	%	Θήλεις	%
Σύνολο	1.484.485	100,0	740.094	100,0	744.391	100,0
Ορισμένα λοιμώδη και παρασιτικά νοσήματα	32.800	2,2	16.825	2,3	15.975	2,1
Νεοπλάσματα	172.074	11,6	93.578	12,6	78.496	10,5
Νοσήματα του αίματος, των αιμοποιητικών οργάνων και ορισμένες ανοσολογικές διαταραχές	25.468	1,7	11.520	1,6	13.948	1,9
Ενδοκρινικά, διατροφικά και μεταβολικά νοσήματα	29.133	2,0	10.574	1,4	18.559	2,5
Ψυχικές διαταραχές και διαταραχές συμπεριφοράς	34.346	2,3	19.188	2,6	15.158	2,0
Νοσήματα του νευρικού συστήματος	45.269	3,1	24.342	3,3	20.927	2,8
Νοσήματα του οφθαλμού και των εξαρτημάτων του	39.742	2,7	19.156	2,6	20.586	2,8
Παθήσεις του ωτός και της μαστοειδούς απόφυσης	6.753	0,5	3.608	0,5	3.145	0,4
Νοσήματα του κυκλοφορικού συστήματος	206.205	13,9	125.847	17,0	80.358	10,8
Παθήσεις του αναπνευστικού συστήματος	138.743	9,3	78.650	10,6	60.093	8,1
Νοσήματα του πεπτικού συστήματος	157.422	10,6	87.537	11,8	69.885	9,4
Νοσήματα του δέρματος και του υποδόριου ιστού	20.564	1,4	11.928	1,6	8.636	1,2
Παθήσεις του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	54.668	3,7	22.580	3,1	32.088	4,3
Νοσήματα του ουρογεννητικού συστήματος	118.168	8,0	53.200	7,2	64.968	8,7
Κύηση, τοκετός και λοχεία	106.415	7,2	-	0,0	106.415	14,3
Ορισμένες καταστάσεις που προέρχονται από την περιγεννητική περίοδο	20.471	1,4	11.215	1,5	9.256	1,2
Συγγενείς ανωμαλίες, δυσπλασίες και χρωμοσωμικές ανωμαλίες	6.518	0,4	3.873	0,5	2.645	0,4
Συμπτώματα, σημεία και παθολογικά κλινικά και εργαστηριακά ευρήματα που δεν ταξινομούνται αλλού	126.298	8,5	69.234	9,4	57.064	7,7
Τραυματισμοί, δηλητηριάσεις και ορισμένες άλλες συνέπειες από εξωτερικές αιτίες	111.354	7,5	60.070	8,1	51.284	6,9
Εξωτερικές αιτίες νοσηρότητας και θνησιμότητας	12.063	0,8	7.268	1,0	4.795	0,6
Παράγοντες που επηρεάζουν την κατάσταση της υγείας και την επαφή με τις υπηρεσίες υγείας	20.011	1,4	9.901	1,3	10.110	1,4

Το 2015 οι ημερήσιες νοσηλείες ανήλθαν 1.070.005, παρουσιάζοντας αύξηση 0,4% (1.065.227) σε σχέση με το 2014 (Πίνακας 5).

Η κατηγορία νόσων με τους περισσότερους εξεληθόντες ασθενείς το 2015 ήταν τα «νοσήματα του κυκλοφορικού» με 206.205 (13,9%) περιστατικά. Ακολούθησαν τα «νεοπλάσματα» με 172.074 (11,6%), τα «νοσήματα του πεπτικού» με 157.422 (10,6%), τα «νοσήματα του αναπνευστικού» με 138.743 (9,3%), τα «συμπτώματα, σημεία και παθολογικά κλινικά και εργαστηριακά ευρήματα που δεν ταξινομούνται αλλού» με 126.298 (8,5%) και τα «νοσήματα

του ουρογεννητικού» με 118.168 (8,0%) (Πίνακας 2).

Στον Πίνακα 3 παρουσιάζεται η Μέση Διάρκεια Νοσηλείας (ΜΔΝ) κατά κατηγορία νόσων (ICD-10). Το έτος 2015 η μεγαλύτερη ΜΔΝ παρουσιάστηκε στην κατηγορία «ψυχικές διαταραχές και διαταραχές συμπεριφοράς» (80,3 ημέρες) και ακολούθησαν οι κατηγορίες «ορισμένες καταστάσεις που προέρχονται από την περιγεννητική περίοδο» (9,9 ημέρες), «νοσήματα του νευρικού συστήματος» (6,6 ημέρες), «συγγενείς ανωμαλίες, δυσπλασίες και χρωμοσωμικές ανωμαλίες», (6,4 ημέρες), «νεοπλάσματα» (6,3 ημέρες) και «ορισμένα λοιμώδη και παρασιτικά νοσήματα» (6,0 ημέρες).



ΠΙΝΑΚΑΣ 3 ΜΕΣΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΝΟΣΟΥ, 2015

Κατηγορίες νόσων	Ημέρες
Ορισμένα λοιμώδη και παρασιτικά νοσήματα	6,0
Νεοπλάσματα	6,3
Νοσήματα του αίματος, των αιμοποιητικών οργάνων και ορισμένες ανοσολογικές διαταραχές	4,7
Ενδοκρινικά, διατροφικά και μεταβολικά νοσήματα	5,0
Ψυχικές διαταραχές και διαταραχές συμπεριφοράς	80,3
Νοσήματα του νευρικού συστήματος	6,6
Νοσήματα του οφθαλμού και των εξαρτημάτων του	1,7
Παθήσεις του ωτός και στις μαστοειδούς απόφυσης	4,2
Νοσήματα του κυκλοφορικού συστήματος	5,7
Παθήσεις του αναπνευστικού συστήματος	5,7
Νοσήματα του πεπτικού συστήματος	4,4
Νοσήματα του δέρματος και του υποδόριου ιστού	5,5
Παθήσεις του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	5,3
Νοσήματα του ουρογεννητικού συστήματος	4,3
Κύηση, τοκετός και λοχεία	3,7
Ορισμένες καταστάσεις που προέρχονται από την περιγεννητική περίοδο	9,9
Συγγενείς ανωμαλίες, δυσπλασίες και χρωμοσωμικές ανωμαλίες	6,4
Συμπτώματα, σημεία και παθολογικά κλινικά και εργαστηριακά ευρήματα που δεν ταξινομούνται αλλού	4,1
Τραυματισμοί, δηλητηριάσεις και ορισμένες άλλες συνέπειες από εξωτερικές αιτίες	5,7
Εξωτερικές αιτίες νοσηρότητας και θνησιμότητας	4,0
Παράγοντες που επηρεάζουν την κατάσταση της υγείας και την επαφή με τις υπηρεσίες υγείας	5,3

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 ΕΠΕΜΒΑΣΕΙΣ ΕΞΕΛΘΟΝΤΩΝ ΑΣΘΕΝΩΝ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΝΟΣΟΥ ΚΑΙ ΦΥΛΟ, 2015

Κατηγορίες νόσων	Επεμβάσεις	%	Άρρενες	%	Θήλεις	%
Σύνολο	452.223	100,0	201.968	100,0	250.255	100,0
Ορισμένα λοιμώδη και παρασιτικά νοσήματα	31	0,0	14	0,0	17	0,0
Νεοπλάσματα	50.163	11,1	23.475	11,6	26.688	10,7
Νοσήματα του αίματος, των αιμοποιητικών οργάνων και ορισμένες ανοσολογικές διαταραχές	14	0,0	8	0,0	6	0,0
Ενδοκρινικά, διατροφικά και μεταβολικά νοσήματα	8.680	1,9	2.259	1,1	6.421	2,6
Νοσήματα του νευρικού συστήματος	2.828	0,6	1.146	0,6	1.682	0,7
Νοσήματα του οφθαλμού και των εξαρτημάτων του	35.229	7,8	16.722	8,3	18.507	7,4
Παθήσεις του ωτός και της μαστοειδούς απόφυσης	1.316	0,3	654	0,3	662	0,3
Νοσήματα του κυκλοφορικού συστήματος	36.722	8,1	23.588	11,7	13.134	5,2
Παθήσεις του αναπνευστικού συστήματος	25.914	5,7	15.779	7,8	10.135	4,0
Νοσήματα του πεπτικού συστήματος	84.630	18,7	48.655	24,1	35.975	14,4
Νοσήματα του δέρματος και του υποδόριου ιστού	8.310	1,8	5.463	2,7	2.847	1,1
Παθήσεις του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	28.440	6,3	10.780	5,3	17.660	7,1
Νοσήματα του ουρογεννητικού συστήματος	50.571	11,2	19.430	9,6	31.141	12,4

Κατηγορίες νόσων	Επεμβάσεις	%	Άρρενες	%	Θήλεις	%
Κύηση, τοκετός και λοχεία	53.380	11,8	-	0,0	53.380	21,3
Ορισμένες καταστάσεις που προέρχονται από την περιγεννητική περίοδο	93	0,0	42	0,0	51	0,0
Συγγενείς ανωμαλίες, δυσπλασίες και χρωμοσωμικές ανωμαλίες	3.586	0,8	2.410	1,2	1.176	0,5
Συμπτώματα, σημεία και παθολογικά κλινικά και εργαστηριακά ευρήματα που δεν ταξινομούνται αλλού	1.178	0,3	794	0,4	384	0,2
Τραυματισμοί, δηλητηριάσεις και ορισμένες άλλες συνέπειες από εξωτερικές αιτίες	54.875	12,1	27.510	13,6	27.365	10,9
Εξωτερικές αιτίες νοσηρότητας και θνησιμότητας	822	0,2	631	0,3	191	0,1
Παράγοντες που επηρεάζουν την κατάσταση της υγείας και την επαφή με τις υπηρεσίες υγείας	5.441	1,2	2.608	1,3	2.833	1,1

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 ΕΞΕΛΘΟΝΤΕΣ ΑΣΘΕΝΕΙΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΝΟΣΟΥ ΚΑΙ ΦΥΛΟ, 2015

Κατηγορίες νόσων	Εξεληθόντες ασθενείς	%	Άρρενες	%	Θήλεις	%
Σύνολο	1.070.005	100,0	516.073	100,0	553.932	100,0
Ορισμένα λοιμώδη και παρασιτικά νοσήματα	6.679	0,6	3.080	0,6	3.599	0,6
Νεοπλάσματα	419.944	39,2	211.159	40,9	208.785	37,7
Νοσήματα του αίματος, των αιμοποιητικών οργάνων και ορισμένες ανοσολογικές διαταραχές	94.691	8,8	43.629	8,5	51.062	9,2
Ενδοκρινικά, διατροφικά και μεταβολικά νοσήματα	9.080	0,8	4.024	0,8	5.056	0,9
Ψυχικές διαταραχές και διαταραχές συμπεριφοράς	4.097	0,4	2.217	0,4	1.880	0,3
Νοσήματα του νευρικού συστήματος	30.346	2,8	11.339	2,2	19.007	3,4
Νοσήματα του οφθαλμού και των εξαρτημάτων του	97.592	9,1	46.007	8,9	51.585	9,3
Παθήσεις του ωτός και της μαστοειδούς απόφυσης	1.944	0,2	1.087	0,2	857	0,2
Νοσήματα του κυκλοφορικού συστήματος	31.356	2,9	19.167	3,7	12.189	2,2
Παθήσεις του αναπνευστικού συστήματος	13.982	1,3	7.826	1,5	6.156	1,1
Νοσήματα του πεπτικού συστήματος	39.432	3,7	20.912	4,1	18.520	3,3
Νοσήματα του δέρματος και του υποδόριου ιστού	17.274	1,6	9.630	1,9	7.644	1,4
Παθήσεις του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	44.718	4,2	16.897	3,3	27.821	5,0
Νοσήματα του ουρογεννητικού συστήματος	108.238	10,1	46.679	9,0	61.559	11,1
Κύηση, τοκετός και λοχεία	17.362	1,6	-	0,0	17.362	3,1
Ορισμένες καταστάσεις που προέρχονται από την περιγεννητική περίοδο	1.028	0,1	598	0,1	430	0,1
Συγγενείς ανωμαλίες, δυσπλασίες και χρωμοσωμικές ανωμαλίες	2.868	0,3	1.690	0,3	1.178	0,2
Συμπτώματα, σημεία και παθολογικά κλινικά και εργαστηριακά ευρήματα που δεν ταξινομούνται αλλού	58.652	5,5	32.238	6,3	26.414	4,8
Τραυματισμοί, δηλητηριάσεις και ορισμένες άλλες συνέπειες από εξωτερικές αιτίες	20.291	1,9	11.957	2,3	8.334	1,5
Εξωτερικές αιτίες νοσηρότητας και θνησιμότητας	3.976	0,4	2.390	0,5	1.586	0,3
Παράγοντες που επηρεάζουν την κατάσταση της υγείας και την επαφή με τις υπηρεσίες υγείας	46.455	4,3	23.547	4,6	22.908	4,1



ΠΙΝΑΚΑΣ 6 ΜΕΣΗ ΗΛΙΚΙΑ ΕΞΕΛΘΟΝΤΩΝ ΑΣΘΕΝΩΝ ΑΝΩ ΤΩΝ 18 ΕΤΩΝ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΝΟΣΟΥ ΚΑΙ ΦΥΛΟ, 2015

Κατηγορίες νόσων	Μέση ηλικία	Εξεληθόντες ασθενείς	Μέση ηλικία	Άρρενες	Μέση ηλικία	Θήλεις
Νοσήματα του κυκλοφορικού συστήματος	69,1	203.766	67,1	124.274	72,3	79.492
Νεοπλάσματα	64,0	167.273	66,2	91.021	61,3	76.252
Νοσήματα του πεπτικού συστήματος	61,1	143.883	61,2	80.132	61,0	63.751
Νοσήματα του ουρογεννητικού συστήματος	60,5	110.759	65,9	48.633	56,3	62.126
Παθήσεις του αναπνευστικού συστήματος	65,1	110.081	63,8	62.353	66,8	47.728
Συμπτώματα, σημεία και παθολογικά κλινικά και εργαστηριακά ευρήματα που δεν ταξινομούνται αλλού	63,1	104.289	63,0	57.892	63,2	46.397
Κύηση, τοκετός και λοχεία	32,0	103.914	-	-	32,0	103.914
Τραυματισμοί, δηλητηριάσεις και ορισμένες άλλες συνέπειες από εξωτερικές αιτίες	59,6	96.792	51,9	50.707	68,2	46.085

ΠΙΝΑΚΑΣ 7 ΕΞΕΛΘΟΝΤΕΣ ΑΣΘΕΝΕΙΣ ΑΝΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΜΟΝΙΜΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ, 2015

Περιφέρεια	Εξεληθόντες ασθενείς	%
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	84.627	5,7
Κεντρική Μακεδονία	258.602	17,4
Δυτική Μακεδονία	39.217	2,6
Θεσσαλία	101.795	6,9
Ήπειρος	50.447	3,4
Ιόνια Νησιά	30.905	2,1
Δυτική Ελλάδα	84.314	5,7
Στερεά Ελλάδα	50.568	3,4
Πελοπόννησος	68.667	4,6
Αττική	482.789	32,5
Βόρειο Αιγαίο	26.390	1,8
Νότιο Αιγαίο	35.335	2,4
Κρήτη	87.092	5,9
Εκτός Ελλάδας	10.705	0,7
Δεν απαντήθηκε	73.032	4,9
Σύνολο	1.484.485	100,0

Στο σύνολο των 1.484.485 εξεληθόντων ασθενών της έρευνας πραγματοποιήθηκαν 452.223 επεμβάσεις. Οι περισσότερες από αυτές, δηλαδή το 18,7%, αφορούσαν στην κατηγορία «νοσήματα του πεπτικού συστήματος» (Πίνακας 4). Ακολουθούν οι κατηγορίες «τραυματισμοί, δηλητηριάσεις και ορισμένες άλλες συνέπειες από εξωτερικές αιτίες» με

12,1%, η «κύηση, τοκετός και λοχεία» με 11,8% και τα «νοσήματα του ουρογεννητικού συστήματος» με 11,2%. Στους άρρενες οι τρεις κατηγορίες με τον μεγαλύτερο αριθμό επεμβάσεων ήταν τα «νοσήματα του πεπτικού συστήματος» (24,1%), οι «τραυματισμοί, δηλητηριάσεις και ορισμένες άλλες συνέπειες από εξωτερικές αιτίες» (13,6%) και τα «νοσήματα του κυκλοφορικού συστήματος» (11,7%). Στις θήλεις οι τρεις κατηγορίες με τον μεγαλύτερο αριθμό επεμβάσεων ήταν η «κύηση, τοκετός και λοχεία» (21,3%), τα «νοσήματα του πεπτικού συστήματος» (14,4%) και τα «νοσήματα του ουρογεννητικού συστήματος» (12,4%).

Οι ασθενείς που νοσηλεύτηκαν αυθημερόν (Πίνακας 5) ανήλθαν στις 1.070.005, εκ των οποίων 516.073 (48,2%) άρρενες και 553.932 (51,8%) θήλεις. Ο συνολικός αριθμός των ασθενών ημερήσιας νοσηλείας το 2015 αποτελούσε το 41,9% επί του συνόλου των 2.554.490 εξεληθόντων ασθενών. Η κατηγορία νόσων με το μεγαλύτερο ποσοστό ασθενών ημερήσιας νοσηλείας ήταν τα «νεοπλάσματα» (39,2%) και ακολούθησαν οι κατηγορίες «νοσήματα του ουρογεννητικού» με ποσοστό 10,1%, «νοσήματα του οφθαλμού και των εξαρτημάτων του» με ποσοστό 9,1% και «νοσήματα του αίματος, των αιμοποιητικών οργάνων και ορισμένων ανοσολογικών διαταραχών» με ποσοστό 8,8%.

Η μέση ηλικία των ενήλικων εξεληθόντων ασθενών το 2015 ανήλθε στα 60,8 έτη (άρρενες 62,6 και θήλεις 59,0). Στον Πίνακα 6 εμφανίζεται η μέση ηλικία των εξεληθόντων ασθενών άνω των 18 ετών για τις κυριότερες σε αριθμό ασθενών κατηγορίες νόσων με διάκριση ανά φύλο.

Σύμφωνα με τον Πίνακα 7, το μεγαλύτερο ποσοστό των εξεληθόντων ασθενών κατά τόπο μόνιμης κατοικίας εμφανίζεται στην Περιφέρεια Αττικής (32,5%) και ακολουθούν η Κεντρική Μακεδονία (17,4%) και η Θεσσαλία (6,9%). **ΝΑΙ**



σίγουρα, γρήγορα ... απλά!



Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
152 23 Χαλάνδρι - Αττικής
Τ: +30 210-6793100 F: +30 210-6776035

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr
my interasco | ευχαριστώ
f t i in l

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.
...γιατί πάνω από 128 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.
...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 3 εκ. πελάτες, 5,6€ δις κύκλο εργασιών, 1,4€ δις ίδια κεφάλαια και 54,4€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.
Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιο σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.
Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προσδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.
Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**



ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΒΛΑΧΟΣ

ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΑΣ, ΑΡΕΤΑΙΕΙΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ

Οι επιστημονικές εξελίξεις και οι νέες τεχνικές βοηθούν σημαντικά στην αντιμετώπιση της υπογονιμότητας!

Οι νέοι άνθρωποι έχουν κάθε δικαίωμα να
τεκνοποιήσουν, εφόσον η υγεία τους το επιτρέπει



Της **ΑΝΘΗΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**

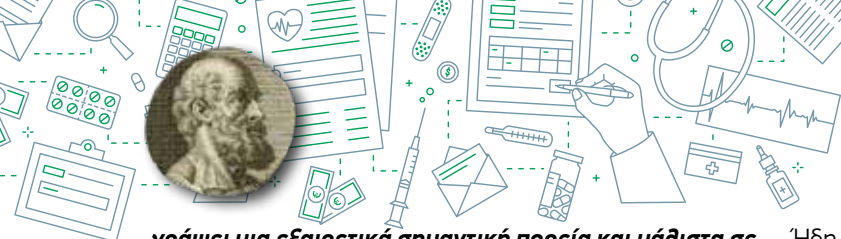
Ενας ιδεολόγος και καινοτόμος ιατρός, που άφησε πίσω του μια σημαντική διεθνή καριέρα με σκοπό να βοηθήσει την πατρίδα του, μας εξηγεί το πόσο σημαντικό είναι να βοηθήσει η επιστήμη τις γυναίκες που θέλουν να γίνουν μαμάδες, να στηρίξει το όνειρο της οικογένειας σε μια εποχή που όλα φθίνουν. Ο καθηγητής Γυναικολογίας & Μαιευτικής στην Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου

Αθηνών, Νικόλαος Βλάχος, M.D., F.A.C.O.G., άφησε μια εκπληκτική καριέρα στο φημισμένο Johns Hopkins των ΗΠΑ για να υπηρετήσει την «Υγεία» μέσα από ένα δημόσιο νοσηλευτικό ίδρυμα και να προσφέρει τη χαρά στα υπογόνιμα ζευγάρια.

— **Κύριε καθηγητά, πώς ένας επιστήμονας από το Johns Hopkins αποφάσισε να έρθει στην Ελλάδα και να δια-**



Ο κ. Νικόλαος Βλάχος, καθηγητής Γυναικολογίας.



γράφει μια εξαιρετικά σημαντική πορεία και μάλιστα σε δημόσιο νοσοκομείο;

Η απόφασή μου να γυρίσω στην Ελλάδα στηρίχθηκε περισσότερο στο συναίσθημα παρά στην ψυχρή λογική. Έχοντας φύγει από την Ελλάδα ήδη από το 1992 και έχοντας ολοκληρώσει όλη μου την εκπαίδευση στην Αμερική, βρέθηκα το 2004 καθηγητής Μαιευτικής και Γυναικολογίας στο Νοσοκομείο Johns Hopkins -που είναι από τα καλύτερα νοσοκομεία του κόσμου-, παντρεμένος και με δύο παιδιά που είχαν ήδη γεννηθεί στην Αμερική. Εκείνη την περίοδο μου προσφέρθηκε μια θέση στο Πανεπιστήμιο στη Β' Μαιευτική και Γυναικολογική Κλινική. Ομολογώ, ήταν μια δύσκολη απόφαση, την οποία όμως δεν έχω μετανιώσει, παρόλο που τα πρώτα χρόνια ήταν αρκετά δύσκολα για μένα και την οικογένειά μου. Πάντοτε πίστευα ότι είναι καθήκον μου να επιστρέψω στη χώρα μου, μια χώρα που αγαπώ υπερβολικά και που πάντοτε νοσταλγούσα τα 13 έτη που πέρασα στις ΗΠΑ. Η θέση που μου προσφέρθηκε στην Ιατρική Σχολή μου έδωσε τη δυνατότητα να συνεχίσω τον ερευνητικό και τον εκπαιδευτικό μου ρόλο στη χώρα μου. Στην απόφασή μου αυτή φυσικά υποστηρίχθηκα και από τη γυναίκα μου, η οποία, ενώ είχε μια εξαιρετική θέση και αυτή ως αναισθησιολόγος στο Νοσοκομείο Johns Hopkins, συμφώνησε ότι ίσως ήταν καλή ιδέα να επιστρέψουμε στην Ελλάδα, τουλάχιστον δοκιμαστικά, και ότι θα ήταν καλύτερο για τα παιδιά μας να μεγαλώσουν κοντά στις οικογένειές μας (παππούδες και γιαγιάδες) σαν πραγματικοί Έλληνες. Εκείνη την εποχή βέβαια η Ελλάδα μόλις είχε βγει από το όνειρο των Ολυμπιακών Αγώνων και υπήρχε μια γενικότερη ευφορία.

— Σε πρόσφατο σχετικά συνέδριο μιλήσατε για την υπογεννητικότητα. Τι δείχνουν τα στοιχεία και πού οφείλεται κατά τη γνώμη σας η υπογεννητικότητα στην Ελλάδα;
Το πρόβλημα της υπογεννητικότητας, το οποίο δυστυχώς προβλήνω ότι θα γίνεται σοβαρότερο χρόνο με το χρόνο, είναι κατά τη γνώμη μου το σοβαρότερο απ' όλη όσα αντιμετωπίζει η χώρα μας, με πολλαπλές συνέπειες σε ολόκληρο τον κοινωνικό και οικονομικό ιστό.

Η υπογεννητικότητα είναι ευρωπαϊκό πρόβλημα, αλλά στην Ελλάδα έχει αποκτήσει τρομακτικές διαστάσεις, σε σημείο να μην υπάρχει η φυσιολογική αναπλήρωση του πληθυσμού. Σύμφωνα με τελευταίες στατιστικές, ο αριθμός των γεννήσεων έχει πέσει γύρω στις 89.000/έτος από 120.000/έτος που ήταν πριν από μερικά χρόνια και αυτό έχει ως συνέπεια ο πληθυσμός της χώρας να μειώνεται.

Ήδη τον τελευταίο χρόνο είχαμε στη χώρα 46.000 περισσότερους θανάτους από γεννήσεις. Παράλληλα, ο πληθυσμός μας γερνάει, ενώ το ποσοστό του πληθυσμού που βρίσκεται στις παραγωγικές ηλικίες ελαττώνεται διαρκώς.

Ήδη υπάρχει πρόβλημα επάνδρωσης των Ενόπλων Δυνάμεων, υπάρχει πρόβλημα στη στελέχωση των υπηρεσιών και βέβαια υπάρχει πρόβλημα στο οικονομικό και στο ασφαλιστικό σύστημα, εφόσον η αναλογία εργαζομένων προς συνταξιούχους ελαττώνεται συνεχώς.

Δεν είναι εύκολο κατά τη γνώμη μου να εντοπίσουμε ακριβώς τους λόγους για αυτό το φαινόμενο, το οποίο, επαναλαμβάνω, είναι ευρωπαϊκό φαινόμενο και όχι μόνο ελληνικό. Εκτός ίσως από την οικονομική κρίση, η οποία ταλαιπωρεί ακόμα τη χώρα μας, πολύ μεγάλο ρόλο πιστεύω σε αυτό το φαινόμενο παίζει η αλλαγή στις αντιλήψεις και η εγκατάλειψη του παραδοσιακού ρόλου της γυναίκας μέσα στην οικογένεια, σε συνάρτηση με το γεγονός ότι ειδικά οι Ελληνίδες έχουν μπει πολύ ενεργά στις παραγωγικές διαδικασίες και συνειδητά καθυστερούν τη δημιουργία οικογένειας και τη μητρότητα.

Ακόμα και όταν αποφασίσουν να γίνουν μητέρες οι Ελληνίδες, το αποφασίζουν σε τέτοια ηλικία όπου φυσιολογικά η γονιμότητά τους είναι μειωμένη και έτσι η επίτευξη μιας εγκυμοσύνης γίνεται πολύ πιο δύσκολη. Τέλος, τα περισσότερα ζευγάρια στη χώρα μας πολύ δύσκολα θα αποφασίσουν να κάνουν τρίτο παιδί, ακόμα και αν οι συνθήκες είναι ευνοϊκές.

— Ωστόσο, στο ίδιο συνέδριο σταθήκατε στο κομμάτι της αναπαραγωγής με τη βοήθεια της κατάψυξης των ωαρίων. Θα θέλατε να μας εξηγήσετε πού ακριβώς βρισκόμαστε στον τομέα αυτόν;

Η κατάψυξη ωαρίων είναι μια σχετικά πρόσφατη τεχνική, η οποία έχει αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια κυρίως μετά το 2013 και αφορά κυρίως γυναίκες, οι οποίες δεν έχουν σύντροφο και αποφασίζουν να καταψύξουν ωάρια τους με το σκεπτικό να τα χρησιμοποιήσουν όταν βρεθεί ο κατάλληλος άνθρωπος. Η κατάψυξη ωαρίων ουσιαστικά είναι μεγάλο βήμα προς τη γυναικεία χειραφέτηση και τελικά φαίνεται ότι αποδεσμεύει τις γυναίκες από το άγχος της δημιουργίας οικογένειας σε ένα περιορισμένο χρονικό διάστημα, το οποίο καθορίζεται από τη Βιολογία, αλλά δεν συμφωνεί απαραίτητα με τις τρέχουσες κοινωνικές συνθήκες και απαιτήσεις της μοντέρνας γυναίκας.

Η διαδικασία που ακολουθείται για την κατάψυξη ωαρίων είναι σχετικά απλή, διαρκεί περίπου 10 μέρες και συνήθως επιδιώκουμε να καταψύξουμε 10 με 12 ωάρια, τα οποία μπορεί να διατηρηθούν σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία από πέντε μέχρι και 10 χρόνια. Η κατάψυξη ωαρίων είχε ξεκινήσει πειραματικά πριν από αρκετά χρόνια με πολύ περιορισμένα ποσοστά επιτυχίας και κυρίως εφαρμόστηκε σε γυναίκες οι οποίες είχαν διαγνωστεί με κάποια κακοήθεια και θα έπρεπε να πάρουν θεραπεία, η οποία ήταν τοξική για τα γεννητικά τους κύτταρα. Με αυτό το σκεπτικό,

Η κατάψυξη ωαρίων ουσιαστικά είναι μεγάλο βήμα προς τη γυναικεία χειραφέτηση και τελικά φαίνεται ότι αποδεσμεύει τις γυναίκες από το άγχος της δημιουργίας οικογένειας σε ένα περιορισμένο χρονικό διάστημα, το οποίο καθορίζεται από τη Βιολογία.



αρχικά προτάθηκε η κατάψυξη ωαρίων για αυτές τις γυναίκες, σαν μια τελευταία ευκαιρία, ώστε να διατηρήσουν την ικανότητα να δημιουργήσουν οικογένεια με το δικό τους γενετικό υλικό. Τα αρχικά αποτελέσματα ήταν απογοητευτικά, αλλά από το 2013 και μετά, με την ανάπτυξη μιας νέας τεχνικής κατάψυξης (Vitrification), η επιτυχία αυτής της μεθόδου βελτιώθηκε σημαντικά, ώστε να θεωρηθεί πλέον η πλέον αποδεκτή μέθοδος διατήρησης γονιμότητας είτε σε γυναίκες που πρόκειται να υποβληθούν σε κάποια θεραπεία τοξική για τις ωοθήκες τους είτε σε υγιείς γυναίκες, οι οποίες επιθυμούν να καθυστερήσουν τη δημιουργία οικογένειας λόγω κοινωνικών στιγμής συνθηκών.

— Ποιο είναι το πρωτόκολλο που ακολουθείτε στην κρυοσυντήρηση ωαρίων;

Το πρωτόκολλο που ακολουθούμε για την κρυοσυντήρηση ωαρίων είναι παρόμοιο με το πρωτόκολλο που ακολουθείται για τη διέγερση των ωοθηκών σε περίπτωση εξωσωματικής γονιμοποίησης. Συνήθως η διέγερση των ωοθηκών ξεκινά από την τρίτη μέρα του κύκλου και διαρκεί περίπου 10-12 ημέρες (βραχύ πρωτόκολλο). Στο διάστημα αυτό χρησιμοποιούνται φάρμακα τα οποία διεγείρουν τις ωοθήκες, ώστε να αναπτυχθούν αρκετά ωάρια -τα οποία θα τα συλλέξουμε στον κατάλληλο χρόνο και θα τα καταψύξουμε-, συνήθως 8 ή 10, τα οποία και συλλέγουμε με τον ίδιο τρόπο όπως και στην εξωσωματική γονιμοποίηση. Τα ωάρια που συλλέγονται με αυτόν τον τρόπο κατόπιν υφίστανται μια ειδική επεξεργασία στο εργαστήριο και καταψύχονται με την τεχνική του Vitrification (υαλοποίηση στα ελληνικά) και διατηρούνται σε υγρό άζωτο στους -196°C. Αυτό επιτρέπει τη διατήρηση των ωαρίων στο εργαστήριο πρακτικά για όσο χρονικό διάστημα επιθυμούμε. Σύμφωνα με την τρέχουσα ελληνική νομοθεσία, αυτό το διάστημα είναι πέντε χρόνια, με δυνατότητα επέκτασης για άλλα πέντε.

Όταν μια γυναίκα αποφασίσει να χρησιμοποιήσει τα κατεψυγμένα ωάρια, τότε τα ξεπαγώνουμε, τα γονιμοποιούμε στο εργαστήριο με το σπέρμα του συντρόφου της και μεταφέρουμε ένα ή δύο γονιμοποιημένα ωάρια (έμβρυα) στη

μήτρα της με ακριβώς ίδιο τρόπο, όπως και σε μια τυπική διαδικασία εξωσωματικής γονιμοποίησης.

— Ποια γυναίκα επιλέγει να καταψύξει τα ωάρια της;

Οι γυναίκες που επιλέγουν να ακολουθήσουν αυτή την τεχνική είναι συνήθως νέες γυναίκες, οι οποίες είτε δεν έχουν βρει τον κατάλληλο άνθρωπο για να αρχίσουν την οικογένειά τους είτε δεν επιθυμούν ακόμα οι ίδιες να κάνουν παιδιά είτε θέλουν να αφοσιωθούν σε αυτή τη φάση τη ζωή τους στην ανάπτυξη και στην προώθηση της καριέρας τους. Είναι ενήμερες, παρ' όλη αυτά, ότι υπάρχουν βιολογικοί μηχανισμοί, οι οποίοι ελαττώνουν σημαντικά τη γονιμότητα τους με την πάροδο της ηλικίας. Είναι σημαντικό να συνειδητοποιήσουν όλες οι γυναίκες ότι η γονιμότητά τους πέφτει δραματικά μετά την ηλικία των 34 ετών, ακόμα περισσότερο μετά την ηλικία των 40 και πρακτικά είναι πάρα πολύ δύσκολο να αποκτήσουν παιδιά με οποιαδήποτε τεχνική, ακόμα και με εξωσωματική γονιμοποίηση, μετά την ηλικία των 42 ετών.

— Πόσα ωάρια είναι ασφαλές να διατηρηθούν;

Η πιθανότητα κύησης μετά από κατάψυξη ωαρίων εξαρτάται τόσο από την ποιότητα όσο και από τον αριθμό των ωαρίων που θα καταψυχθούν. Η ποιότητα των ωαρίων είναι άμεση συνάρτηση της ηλικίας των γυναικών. Όσο νεότερη είναι μια γυναίκα τόσο καλύτερης ποιότητας είναι τα ωάρια της. Αντίστοιχα, ένας ικανοποιητικός αριθμός ωαρίων είναι συνήθως 8 με 12. Βάσει στατιστικών μοντέλων, η κρυοσυντήρηση 8 με 12 καλής ποιότητας ωαρίων μπορεί να εξασφαλίσει πιθανότητα για εγκυμοσύνη της τάξεως του 60-80%, ανάλογα με την ηλικία στην οποία έγινε η κατάψυξή τους.

— Ποιός λόγος γίνεται τελευταία για την εμβρυομεταφορά. Τι είναι η εμβρυομεταφορά και ποιοι είναι οι καθοριστικοί παράγοντες για να είναι επιτυχής;

Μια πολύ σημαντική διαδικασία σε όλες τις τεχνικές υποβοηθούμενης αναπαραγωγής είναι το τελικό στάδιο κατά το οποίο γίνεται η μεταφορά του εμβρύου από το εργαστήριο



στη μήτρα της ασθενούς. Η εμβρυομεταφορά γίνεται με έναν πολύ μικρό καθετήρα μικρής διαμέτρου, ο οποίος μοιάζει σαν ένα πολύ λεπτό καλαμάκι που περνάει μέσα από τον τράχηλο στο εσωτερικό της μήτρας. Με αυτόν τον καθετήρα ένα ή δύο γονιμοποιημένα ωάρια (έμβρυα) μεταφέρονται πολύ προσεκτικά στο εσωτερικό της μήτρας. Η διαδικασία της εμβρυομεταφοράς είναι μια εξαιρετικά λεπτεπίλεπτη και ευαίσθητη διαδικασία, η οποία θα πρέπει να γίνει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο (τελείως ανώδυνα και atraumatically), ώστε να εξασφαλίσει και τα μεγαλύτερα ποσοστά εγκυμοσύνης. Αν η εμβρυομεταφορά είναι τραυματική και δύσκολη, ακόμα και αν τα μεταφερόμενα έμβρυα είναι καλής ποιότητας, η πιθανότητα εγκυμοσύνης ελαττώνεται σημαντικά.

— Η φαρμακευτική αγωγή που δίνεται σε ορισμένες περιπτώσεις για τη διέγερση των ωοθηκών επηρεάζει την πρόγνωση ή επιβαρύνει τα ποσοστά επιβίωσης του εμβρύου;

Είναι σημαντικό ότι η διέγερση των ωοθηκών θα πρέπει να γίνει με τον κατάλληλο τρόπο, ώστε να πάρουμε τον απαραίτητο αριθμό ωαρίων, αλλά και αυτά τα ωάρια να είναι καλής ποιότητας. Υπό αυτή την έννοια, τα φάρμακα που χρησιμοποιούνται και ο κατάλληλος συνδυασμός παίζουν έναν πολύ σημαντικό ρόλο στην ποιότητα των εμβρύων που θα προκύψουν στα ποσοστά επιβίωσης και τελικά στα ποσοστά εγκυμοσύνης. Γι' αυτόν το λόγο είναι σημαντικό οι ασθενείς να είναι βέβαιες ότι ο ιατρός που θα αναλάβει αυτή τη διαδικασία πραγματικά διαθέτει την κατάλληλη εκπαίδευση και την απαραίτητη εμπειρία.

Επίσης, τα τελευταία χρόνια γίνεται μια τεράστια συζήτηση κατά πόσον αυτά τα φάρμακα επηρεάζουν την υγεία των ασθενών και κυρίως κατά πόσον αυτά τα φάρμακα αυξάνουν την πιθανότητα διαφόρων καρκίνων, όπως ο καρκίνος του μαστού, ο καρκίνος της ωοθήκης, ο καρκίνος του ενδομτρίου ή και άλλων καρκίνων. Από τις μελέτες που έχουν δημοσιευθεί μέχρι σήμερα, δύο ή τρεις κύκλοι ωοθηκικής διέγερσης με τα φάρμακα που χρησιμοποιούνται δεν φαίνεται να σχετίζεται με αυξημένη πιθανότητα καρκίνου. Πολλές μελέτες έχουν δείξει ότι αυτή καθαυτή η διέγερση των ωοθηκών με γοναδοτροπίνες (τα φάρμακα δηλαδή που χρησιμοποιούμε σε αυτή τη διαδικασία) δεν συσχετίζονται με καρκίνο, αλλά, αντίθετα, η πιθανότητα καρκίνου είναι αυξημένη σε γυναίκες οι οποίες είναι υπογόνιμες, ανεξάρτητα από τη λήψη ή όχι φαρμάκων.

— Στο Αρεταίειο τα τελευταία χρόνια οι γυναίκες έχουν τη δυνατότητα να προβούν σε εξωσωματική γονιμοποίηση ή σε κατάψυξη ωαρίων;

Στην Πανεπιστημιακή Κλινική στο Αρεταίειο Νοσοκομείο λειτουργεί ένα υπερασύγχρονο Κέντρο Υποβοηθούμενης Αναπα-



ραγωγής, στο οποίο όλες οι γυναίκες έχουν τη δυνατότητα να προβούν και σε εξωσωματική γονιμοποίηση στο πλαίσιο αντιμετώπισης της υπογονιμότητας και σε κατάψυξη ωαρίων, εάν και εφόσον χρειάζεται, όπως επίσης και σε κατάψυξη ωοθηκικού ιστού. Ειδικά η κατάψυξη ωοθηκικού ιστού είναι μια τεχνική διατήρησης γονιμότητας, η οποία αφορά κυρίως νέες κοπέλες πριν από την εφηβεία, οι οποίες έχουν διαγνωστεί με κάποια κακοήθεια και θα χρειαστεί να πάρουν θεραπεία που θα είναι επιβλαβής για τις ωοθήκες τους.

— Έχετε ιδρύσει την Ελληνική Εταιρεία Διατήρησης Αναπαραγωγής. Ποια ήταν η ανάγκη της ίδρυσής της και ποιο είναι το έργο της;

Η Ελληνική Εταιρεία Διατήρησης Αναπαραγωγής (ΕΕΔΑ) ήταν μια πρωτοβουλία που αναλάβαμε με μια ομάδα εξαιρετικών συναδέλφων με σκοπό την καλύτερη ενημέρωση του κοινού και των άλλων συναδέλφων για τις δυνατότητες και τις τεχνικές για τη διατήρηση της γονιμότητας σε νέα άτομα με καρκίνο, τα οποία ακόμα δεν έχουν τη δική τους οικογένεια. Αφορά κυρίως νέα άτομα τα οποία έχουν διαγνωστεί με κάποια κακοήθεια, για την οποία θα πρέπει να λάβουν θεραπεία, η οποία δυστυχώς θα είναι τοξική είτε για τις ωοθήκες είτε για τους όρχεις. Τα νέα αυτά κορίτσια και αγόρια θα θεραπευτούν από τον καρκίνο σε ένα πολύ μεγάλο ποσοστό και είναι σημαντικό να μπορέσουν αργότερα (εάν και εφόσον το επιθυμούν) να δημιουργήσουν τη δική τους οικογένεια με το δικό τους γενετικό υλικό, είτε με την τεχνική της κατάψυξης ωαρίων ή κατάψυξης ωοθηκικού ιστού ή με κατάψυξη σπέρματος. Με ρύπη μας διαπιστώσαμε ότι ενώ υπάρχουν οι κατάλληλες τεχνικές στη χώρα μας για αυτό τον σκοπό υπάρχει ένα τεράστιο κενό ενημέρωσης τόσο των ασθενών, αλλά και πολλών ιατρών που αντιμετωπίζουν νέα άτομα με καρκίνο.

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΑΡΕΤΑΙΕΙΟΥ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ

Ο Θεόδωρος Αρεταίος (1829-1893) ήταν επιφανής Έλληνας



ιατρός και ευεργέτης, καθηγητής της Ιατρικής και συγγραφέας πολλών ιατρικών συγγραμμάτων. Το πραγματικό του επίθετο ήταν Κωνσταντινίδης, το οποίο και άλλαξε με βασιλικό διάταγμα σε Αρεταίος. Γεννήθηκε στο Ναύπλιο στις 2 Αυγούστου 1829, εκ πατρός καταγόμενου από τη Σμύρνη. Απομένοντας ορφανός και μη έχοντας τα αναγκαία προς το ζην, άρχισε τις σπουδές του στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, όπου με τη βοήθεια του βασιλέως Όθωνος μετέβη στο Βερολίνο, όπου και ολοκλήρωσε τις σπουδές του στην Ιατρική το 1853.

Αφού εργάστηκε επί τριετία σε νοσοκομεία του Βερολίνου, της Βιέννης και του Παρισιού, επέστρεψε στην Αθήνα το 1856 και διορίστηκε ιατρός στην τότε ιδρυθείσα Αστυκλινική. Αργότερα χρημάτισε υφηγητής της Εγχειρητικής και Επιδεσμολογίας στο Πανεπιστήμιο Αθηνών (1863), έκτακτος καθηγητής της Χειρουργικής (1864), τακτικός καθηγητής (1870), κοσμήτωρ (1873-1874) και πρύτανης (1879-1880). Τα κυριότερα των επιστημονικών του συγγραμμάτων είναι «Η Χειρουργία παρ' Έλλησιν», «Ανάλεκτα χειρουργικά», «Περί των προόδων της χειρουργίας» κ.λπ.

Το θάνατό του (24 Μαρτίου 1893) πένθησε σχεδόν το πανελλήνιο.

Από τη μεγάλη, δε, περιουσία που απέκτησε, ο Θεόδωρος και η σύζυγος αυτού Ελένη κληροδότησαν το βασιλικό ποσό του ενός εκατομμυρίου δραχμών στο Εθνικό Πανεπιστήμιο Αθηνών προς ίδρυση χειρουργικού και γυναικολογικού νοσοκομείου, το οποίο και ανεγέρθηκε στην Αθήνα προς τιμήν του, φέροντας το όνομά του. Το Αρεταίειο Νοσοκομείο θεμελιώθηκε το 1894 και το 1898 άνοιξε τις πύλες του και λειτουργήσε αρχικώς μόνον ως Χειρουργική Κλινική.

Το Αρεταίειο Νοσοκομείο οικοδομήθηκε μεταξύ των ετών 1896-1898, βάσει σχεδίων των αρχιτεκτόνων Ηλία Αγγελόπουλου και Ιωάννη Ιωάννου. Το δώροφο νεοκλασικό κτίριο έχει πρόσοψη επί της Ρεωφόρου Βασιλίσσης Σοφίας και εκτείνεται μέχρι την οδό Παπαδιαμαντοπούλου.

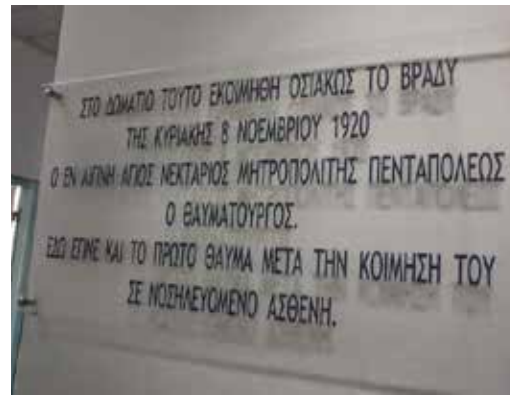
Στο εσωτερικό του υπάρχει και ναός των Αγίων Θεοδώρων, που κτίστηκε με δωρεά του Γεώργιου Κωνσταντινίδη-Αρεταίου (αδελφού του Θεόδωρου).

Στις 16 Αυγούστου 1898 έγιναν τα επίσημα εγκαίνια και πρώτος πρόεδρος της Εφορείας ανέλαβε ο τότε κοσμήτωρ της Ιατρικής Σχολής Μ. Μακκός. Η εφημερίδα «ΕΣΤΙΑ» αφιέρωσε πρωτοσέλιδο άρθρο για την τελετή εγκαινίων (Σάββατο, 16 Αυγούστου 1898, αριθμ. Φύλλου 167). Πρώτη εγκαταστάθηκε ήδη από το 1898 η Χειρουργική Κλινική, η οποία διευθυνόταν από τον καθ. Σπ. Μαγγίνα. Το αρχικό σχέδιο περιελάμβανε το κεντρικό κτίριο με τη διώροφη πρόσοψη και τέσσερις θαλάμους, ανά δύο εκατέρωθεν του κεντρικού διαδρόμου (Θάλαμοι: Μαγγίνα, Θεόδωρου, Φωκά και Ελένης). Το 1926 οικοδομήθηκε η πτέρυγα «Λογοθετόπουλου» και διασκευάθηκε το παλαιό αμφιθέατρο και παραπηλεύως αίθουσα χειρουργείου.

Το 1933 οικοδομήθηκε με μέριμνα του καθ. Ν. Αλιβιζάτου η πτέρυγα χειρουργείου. Το 1966 άρχισε να λειτουργεί το «Μαγγίνειο» Μαιευτήριο και το 1967 η Βιβλιοθήκη του Νοσοκομείου. Ακολούθησαν άλλες εγκαταστάσεις, όπως τα Εξωτερικά Ιατρεία, το «Μαγγίνειο» Αμφιθέατρο και η προσθήκη κοιτώνων των ιατρών, δωρεά Οικ. Α. Μεταξά.

Ο Θεόδωρος Αρεταίος δεν ευτύχησε να εργασθεί στο νοσοκομείο αυτό. Πρώτος καθηγητής Χειρουργικής ήταν ο Σπυρίδων Μαγγίνας, ο οποίος τοποθετήθηκε στο νοσοκομείο μόλις λειτούργησε το 1898 και ο οποίος επίσης άφησε την περιουσία του στο Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Το 1906 ιδρύθηκε «Χειρουργική και Γυναικολογική Κλινική», την οποία διηύθυνε ο εκλεγείς από το 1899 καθηγητής της Εγχειρητικής και Τοπογραφικής Ανατομικής, Ε. Καλλιτοτζίης. Στην Κλινική αυτή, παραλήθηως με τη Χειρουργική, λειτούργούσε υποτυπώδες Γυναικολογικό Τμήμα. Σήμερα λειτουργεί η Β' Χειρουργική Κλινική με διευθυντή τον καθηγητή κ. Μανούσο Κωνσταντουλάκη.



Το 1922 ιδρύθηκε για πρώτη φορά αυτοτελής Έδρα Γυναικολογίας και πρώτος καθηγητής της εξελέγη ο Κ. Λογοθετόπουλος, ο οποίος και ορίσθηκε ως πρώτος διευθυντής της «Γυναικολογικής Κλινικής του Πανεπιστημίου», η οποία εγκαταστάθηκε στο Αρεταίειο Νοσοκομείο, στην Κλινική που κατείχε μέχρι τότε ο Ε. Καλλιολαΐτης. Σήμερα λειτουργεί η Β' Μαιευτική και Γυναικολογική Κλινική με διευθυντή τον καθηγητή Νικόλαο Βλάχο.

Το 1938 ιδρύθηκε Ακτινολογικό Εργαστήριο και από το 1947 εγκαταστάθηκε η Έδρα της Ακτινολογίας, με πρώτο διευθυντή της τον καθηγητή Ε. Χατζ. Το Ακτινοδιαγνωστικό Εργαστήριο εγκαταστάθηκε εκεί όπου σήμερα λειτουργεί η Βιβλιοθήκη. Ήδη από το 1924 άρχισε να εφαρμόζεται στο Αρεταίειο Νοσοκομείο -και για πρώτη φορά στη χώρα μας- ακτινοθεραπεία με ραδιενεργό ράδιο, δωρεά του ευεργέτου Ζαχάρωφ, για τη θεραπεία πασχουσών από καρκίνο των γεννητικών οργάνων. Το 1963 άρχισε η οικοδόμηση αυτοτελούς πτέρυγας του Ακτινοδιαγνωστικού Εργαστηρίου, η οποία αποπερατώθηκε το 1964. Στο ισόγειο του κτιρίου εγκαταστάθηκαν τα Εργαστήρια. Το 1965 άρχισε η οικοδόμηση του κτιρίου Ακτινοθεραπείας, το οποίο λειτούργησε τον Ιανουάριο του 1968. Σήμερα λειτουργεί το Εργαστήριο Ακτινολογίας με διευθύντρια την καθηγήτρια Ευαγγελία Μουλοπούλου.

Το 1991 με Προεδρικό Διάταγμα (Π.Δ. 423/91 ΦΕΚ: 154/11.10.91) ιδρύθηκε η Πανεπιστημιακή Αναισθησιολογική Μονάδα. Υπεύθυνοι διευθυντές ορίσθηκαν αρχικώς από την Εφορεία του νοσοκομείου για τη μεν Χειρουργική Κλινική ο επικ. καθ. Ι. Αναστασιάδης, για τη Γυναικολογική η επικ. καθ. Αθηνά Βαδαλούκα. Σήμερα λειτουργεί η Α' Κλινική Αναισθησιολογίας με διευθύντρια την αναπλ. καθηγήτρια Κασσιανή Θεοδωράκη.

Το 1971 ιδρύθηκε η Νεφρολογική Μονάδα που διαθέτει σήμερα αίθουσα τεχνητού νεφρού 10 θέσεων και ερευνητικό εργαστήριο. Πρώτος διευθυντής της υπήρξε ο διαπρεπής καθηγητής Ιησοκράτης Γιατζίδης. Σήμερα διευθύνεται από την αναπλ. καθηγήτρια Ειρήνη Γράφα.

Το 2014, ιδρύθηκε η Νεογνολογική Κλινική ΕΚΠΑ ως ανεξάρτητη Κλινική με Π.Δ. έγκρισης τροποποίησης του οργανισμού των Πανεπιστημιακών Νοσοκομείων Αιγινήτειου και Αρεταίειου (ΦΕΚ 446/24-2-2014), που κυρώθηκε με το υπ' αρ 423/3-10-1991 Π.Δ. (ΦΕΚ 154/4). Από τη δημιουργία της μέχρι τις 31/8/2016 διευθύντρια της Νεογνολογικής Κλινικής ήταν η καθηγήτρια Παιδιατρικής-Νεογνολογίας ΕΚΠΑ Α. Μαλαμίτη-Πούχνηρ. Από 1ης/9/2016 τη Νεογνολογική Κλινική διευθύνει η αναπλ. καθηγήτρια Παιδιατρικής-Νεογνολογίας Νικολέττα Μ. Ιακωβίδου.

Ο ΑΓΙΟΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ ΣΤΟ ΑΡΕΤΑΙΕΙΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ

Ο Άγιος Νεκτάριος ή Νεκτάριος Πενταπόλεως ή Νεκτάριος Αιγίνης (1846-1920) είναι σύγχρονος άγιος της Ανατολικής Ορθόδοξης Εκκλησίας. Το κατά κόσμον όνομά του ήταν Αναστάσιος Κεφαλάς και υπήρξε λαοφιλής ιεράρχης, ποιμενάρχης και παιδαγωγός στα τέλη του 19ου με αρχές του 20ού αιώνα. Ο Άγιος Νεκτάριος είναι θαυματουργός διότι πραγματοποίησε θαύματα, ενώ βρισκόταν ακόμα εν ζωή, αλλά πραγματοποιεί και μετά την κοίμησή του.

Το τέλος της ζωής του ήταν επίπονο. Η χρόνια ασθένεια του προστάτη, μαζί με τα περασμένα χρόνια της ηλικίας του και κακοπάθειες της ζωής τον ταλαιπωρούσαν. Ακόμα και τότε είχε σχέδια. Ήθελε να δημιουργήσει ένα εκπαιδευτήριο. Τελικά δεν πρόλαβε. Το 1920 εισήχθη στο Αρεταίειο Νοσοκομείο Αθηνών, όπου του διαγνώσθηκε καρκίνος του προστάτη. Στις 8 Νοεμβρίου του ίδιου έτους ο Άγιος Νεκτάριος κοιμήθη. Το δωμάτιο στο οποίο κοιμήθη έχει σήμερα μετατραπεί σε προσκύνημα στην πτέρυγα «Τζιβανοπούλειο» του Αρεταίειου νοσοκομείου, που κοσμεύεται από εικόνες του αγίου και τάματα πιστών για ανάρρωση από ασθένειες.

Ο Άγιος Νεκτάριος θεωρείτο από τους κατοίκους του νησιού της Αίγινας εν ζωή Άγιος. Τα γεγονότα που περιγράφουν οι μοναχές, ο Κωστής Σακκόπουλος, φίλοι, ιερείς και νησιώτες είναι πραγματικά αξιοπερίεργα και εξηγούν τη σημαντική λαοφιλία. Έχει καταγραφεί ότι στο διηλιανό κρεβάτι

όπου νοσηλευόταν ο άγιος, νοσηλευόταν κι ένας παραληλητικός, ο οποίος αδυνατούσε να περπατήσει. Μόλις ακούμπησε η φανέλα του κεκοιμημένου αγίου πάνω του, θεραπεύτηκε. Κατά τη μεταφορά του δεν είχε βάρος, ενώ το μέτωπό του ανάβλυζε μύρο. Το μεγαλύτερο όμως μυστήριο είναι ότι το λείψανο του αγίου, παρά τις 3 ταφές κι εκταφές του, παρέμεινε αναλλοίωτο για περισσότερο από 30 χρόνια.

Ο Άγιος Νεκτάριος ήταν πολυγλωσσικός και λόγιος της εποχής, εξ ου και παρέδωσε πολυποικίλο έργο πραγματεύοντας πάσης φύσεως θέματα: θρησκευτικά, κοινωνικά, παιδαγωγικά, ηθικά κ.λπ. Το έργο είχε αναγνωριστεί για τη σπουδαιότητά του, το ύφος του και την πνευματικότητά του όσο ακόμα βρισκόταν εν ζωή, από τον Τύπο της εποχής, αλλά και από την πανεπιστημιακή κοινότητα. **ΝΑΙ**

ΝΙΚΟΛΑΟΣ Φ. ΒΛΑΧΟΣ

Ο Δρ Νικόλαος Βλάχος γεννήθηκε στην Αθήνα το 1965 και αποφοίτησε αριστούχος από την Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών τον Ιούνιο του 1989. Ακολούθως υπηρέτησε ως έφεδρος ανθυποσημναγός στην Πολεμική Αεροπορία και μετά την εκπλήρωση της στρατιωτικής θητείας και της υπηρεσίας υπαίθρου γίνεται δεκτός από το State University of New York, ΗΠΑ. Στο Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο της Νέας Υόρκης, ΗΠΑ, ειδικεύθηκε στη Μαιευτική και Γυναικολογία (1992-1997), από όπου και απέκτησε τον τίτλο της ειδικότητας από το Αμερικανικό Κολλέγιο Μαιευτήρων και Γυναικολόγων (Board certified by the American college of Obstetrics and Gynecology).

Το 1997 γίνεται δεκτός ως Fellow στο Πανεπιστήμιο Johns Hopkins των ΗΠΑ, όπου μετεκπαιδεύτηκε επί τριετία (1997-2000) στην υποειδικότητα της Αναπαραγωγικής Ενδοκρινολογίας (Reproductive Endocrinology). Η εξειδίκευση (Fellowship) στον τομέα της Αναπαραγωγικής Ενδοκρινολογίας περιλαμβάνει εντατική εκπαίδευση σε όλες τις τεχνικές της υποβοηθούμενης αναπαραγωγής, συμπεριλαμβανόμενων των τεχνικών IVF, GIFT, ICSI, καθώς επίσης και σε όλες τις τεχνικές προηγμένης Λαπαροσκοπικής και Υστεροσκοπικής Χειρουργικής. Τον Ιούλιο του 1999 ανακηρύχθηκε διδάκτορας του Πανεπιστημίου Johns Hopkins και προάγεται στον ακαδημαϊκό βαθμό του Instructor (ισοδύναμο του βαθμού λέκτορας). Το 2000 μετά από γραπτές και προφορικές εξετάσεις απέκτησε το τίτλο της υποειδικότητας Αναπαραγωγικής Ενδοκρινολογίας (Board Certified Reproductive Endocrinologist), ενώ τον Ιούλιο του 2000 προάγεται στο βαθμό του Assistant Professor (ισοδύναμο με το βαθμό του επίκουρου καθηγητή) στο Πανεπιστήμιο Johns Hopkins στο Τμήμα Μαιευτικής και Γυναικολογίας. Από το 2000 έως και το 2004 εργάζεται ως επίκουρος καθηγητής Μαιευτικής και Γυναικολογίας στο Νοσοκομείο Johns Hopkins ΗΠΑ και το 2001 αναλαμβάνει αρμοδιότητες συν-διευθυντή (Co-director) στο Τμήμα Εξωσωματικής Γονιμοποίησης και διευθυντής του Τμήματος Ενδομετρίωσης και Λαπαροσκοπικής Χειρουργικής.

Τον Σεπτέμβριο του 2004 αναλαμβάνει τη θέση του επίκουρου καθηγητή στη Β' Μαιευτική και Γυναικολογική Κλινική του Πανεπιστημίου Αθηνών, ως υπεύθυνος του τμήματος Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής. Τον Δεκέμβριο του 2010 προάγεται στο βαθμό του αναπληρωτή καθηγητή και αναλαμβάνει τη διεύθυνση του Τμήματος Ενδοσκοπικής Χειρουργικής του Πανεπιστημιακού Αρεταίειου Νοσοκομείου, ενώ τον Μάιο του 2015 προάγεται στο βαθμό του καθηγητή Πρώτης Βαθμίδας Μαιευτικής, Γυναικολογίας και Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής της Ιατρικής σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών.

Έχει τιμηθεί από την Αμερικανική Ένωση Γυναικολογικής Λαπαροσκοπίας - American Association of Gynecologic Laparoscopy (AAGL) για τις εξαιρετικές του ικανότητες στη Λαπαροσκοπική Χειρουργική. Το 2004 του απονεμήθηκε ο τίτλος «Top Doc In America for Endometriosis and IVF». Έχει προταθεί για τους τιμητικούς τίτλους WHO IS WHO in AMERICA, όπως και για τον τίτλο WHO is WHO in Medicine and Health Care.

Να σημειωθεί ότι έχει συγγράψει πάνω από 100 επιστημονικές δημοσιεύσεις στα πιο έγκριτα επιστημονικά περιοδικά της ειδικότητάς του, καθώς επίσης και ένα εγχειρίδιο Λαπαροσκοπικής Χειρουργικής με εκπαιδευτικά video από τις συχνότερες λαπαροσκοπικές επεμβάσεις. Έχει συμμετάσχει με κεφάλαια σε 8 επιστημονικά βιβλία. Παράλληλα, συμμετέχει σαν κριτής σε πολλαπλά επιστημονικά περιοδικά του κλάδου και έχει οργανώσει πολυάριθμα εκπαιδευτικά σεμινάρια πάνω στην Ενδοσκοπική Χειρουργική και στην εξωσωματική γονιμοποίηση. Οι κύριες περιοχές στις οποίες επικεντρώνει τις δραστηριότητές του είναι: Υπογονιμότητα και Υποβοηθούμενη Αναπαραγωγή, IVF, Ενδομετρίωση και Ενδοσκοπική Χειρουργική. Τέλος, από το 2019 είναι ο διευθυντής της Πανεπιστημιακής Κλινικής στο Αρεταίειο Νοσοκομείο.



ΑΡΗΣ ΠΛΑΣΤΗΡΑΣ
ΧΕΙΡΟΥΡΓΟΣ ΣΤΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ «ΑΓΙΟΣ ΣΑΒΒΑΣ»

Καλός γιατρός είναι εκείνος που νιώθει ικανοποίηση, όταν κάνει το χρέος του!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

«**Η** χειρουργική προσέγγιση του ασθενούς οφείλει να είναι κάτι πολύ περισσότερο από τη μηχανική διεκπεραίωση μιας αποσπασματικής ιατρικής πράξης προς όφελος του ασθενούς. Η ολιστική προσέγγιση του ασθενούς πριν, κατά τη διάρκεια και μετά το χειρουργείο είναι ευθύνη του σύγχρονου χειρουργού, που οφείλει να ενημερώνει τον ασθενή του για τις θεραπευτικές επιλογές -όχι πάντα επεμβατικές- και να συναποφασίζουν με βάση τη διεθνή πρακτική, αλλιά και την επιθυμία του ίδιου. Ο νέος χειρουργός οφείλει να είναι επαρκώς καταρτισμένος, να ακολουθεί τις νεότερες εξελίξεις, αλλιά και να συμμετέχει και ο ίδιος σε αυτές». Με αυτές τις αρχές, τις οποίες οφείλει σε ένα μεγάλο βαθμό στους μέντορες- καθηγητές του Α. Haji, Σ. Παπαγρηγοριάδη, Γ. Θεοδωρόπουλο, Χ. Στεφανάδη και Α. Chang, υπηρετεί την ιατρική επιστήμη ο Άρης Πλαστήρας, λαπαροσκόπος χειρουργός Πεπτικού, επιμελητής Ογκολογικής Χειρουργικής, ΓΑΟΝΑ «Άγιος Σάββας», διδάσκων Χειρουργικής Kings College London (www.arisplastiras.com).

Σε συνέντευξη που μας παραχώρησε, στέλνει μήνυμα αισιοδοξίας στους ασθενείς που υποφέρουν από νεοπλασματικές ασθένειες, επισημαίνοντας ότι πλέον στη «φάρε-

τρα» της Ιατρικής υπάρχουν όλα εκείνα τα όπλα ώστε να υπάρχει πλήρης ίαση.

— **Κύριε Πλαστήρα, θα θέλαμε να μας μιλήσετε πρώτα από όλα για το Νοσοκομείο «Άγιος Σάββας» και την προσφορά του στους καρκινοπαθείς.**

Το ΓΑΟΝΑ «Άγιος Σάββας» είναι από τα πλέον ιστορικά νοσοκομεία της Ελλάδας, έχοντας ιδρυθεί το 1937 από το Ελληνικό Αντικαρκινικό Ινστιτούτο με στόχο την έγκαιρη διάγνωση του καρκίνου, αλλιά και την επαρκή θεραπεία του. Το νοσοκομείο διαθέτει όλα τα τμήματα -χειρουργικά, παθολογικά και διαγνωστικά- πλήρως στελεχωμένα, ώστε να επιτελεί υψίστης σημασίας έργο προς όφελος των πασχόντων συνανθρώπων μας.

— **Καλείστε καθημερινά να διαχειριστείτε τον ανθρώπινο πόνο, μπορείτε να μας πείτε τι προσόντα πρέπει να έχει ένας γιατρός ώστε να μπορεί να αντιμετωπίσει αυτήν την τεράστια ευθύνη;**

Γενικά η ιατρική προσέγγιση του ασθενούς πρέπει να είναι κάτι πολύ περισσότερο από τη μηχανική διεκπεραίωση μιας αποσπασματικής ιατρικής πράξης προς όφελος ενός ανθρώπου. Οφείλουμε ως ιατροί να στηρίζουμε ταυτόχρονα



Ο κ. Άρης Πλαστήρας, λαπαροσκόπος χειρουργός Πεπτικού, επιμελητής Ογκολογικής Χειρουργικής, ΓΑΟΝΑ «Άγιος Σάββας».

και ψυχολογικά τους ασθενείς μας και τις οικογένειές τους και να τους δίνουμε δύναμη. Ενώ στην Ελλάδα αυτό επαφίεται στη διακριτική ευχέρεια του καθενός, στην Αγγλία που εκπαιδεύτηκε αυτό δεν θεωρούταν δεδομένο. Παρακολουθούσαμε αρκετά σεμινάρια, μέσα από τα οποία μάθαμε, εκτός των άλλων, να δίνουμε λίγο χρόνο για να ακούσουμε από τον ασθενή μας και αλλιά προβλήματα που τον απασχολούσαν, πέρα από τα συμπτώματα του πόνου που είχε.

— **Από όσους μπαίνουν σε ένα τέτοιο νοσοκομείο πόσοι καταφέρνουν τελικά να γιατρευτούν;**

Έχω την εντύπωση πως υπάρχει μια φοβία/προκατάληψη για τα ογκολογικά νοσοκομεία. Ο κόσμος πρέπει να γνωρίζει για όλα τα ιατρικά θέματα πως η έγκαιρη διάγνωση στις μέρες μας αποτελεί ικανή συνθήκη για την πλήρη ίαση, ακόμη και για πολύ επιθετικούς καρκίνους. Οπότε με λίγη αισιόδοξη διάθεση θα απαντήσω κοντά στο 100%!

— **Υπάρχουν περιπτώσεις ασθενών που έχουν υψηλότερο βαθμό επιβίωσης και ποιοι είναι οι παράγοντες που επηρεάζουν μια θετική εξέλιξη;**

Τα ποσοστά επιβίωσης τη σημερινή εποχή που κρίνονται στην 5ετία στις περισσότερες των δημοσιεύσεων πλέον είναι αρ-

κετά ενθαρρυντικά. Αν πρέπει επιγραμματικά να αναφέρουμε δύο πράγματα, θα έλεγα: έγκαιρη διάγνωση και σωστή αντιμετώπιση -άμεσα- με ένα ορθά ογκολογικό χειρουργείο και έπειτα πιθανόν κάποια χημειοθεραπευτικά φάρμακα και ακτινοθεραπεία. Μεγάλη σημασία έχει -και πρέπει να το αναδείξουμε αυτό- η καλή γενική κατάσταση του καθενός μας, ανεξαρτήτως ηλικίας. Υγιεινή διατροφή, άσκηση σε καθημερινή βάση, αποφυγή ταχυφαγτού, μείωση σωματικού βάρους, καπνίσματος και μεγάλης κατανάλωσης αλκοόλ. Αυτά βοηθούν στην πρόληψη του καρκίνου, αλλιά και στην ανεκτικότητα των θεραπειών, αν χρειαστεί ποτέ στη ζωή μας.

— **Πότε θα πρέπει να επισκεφθεί κάποιος έναν ογκολόγο ιατρό;**

Όλοι μας πρέπει να είμαστε ενήμεροι ότι ο πόνος δεν είναι το πρώτο σύμπτωμα ενός σοβαρού προβλήματος. Για το λόγο αυτόν, οφείλουμε να δίνουμε προσοχή όταν νιώθουμε αδυναμία-κόπωση, έχουμε απώλεια σωματικού βάρους, αλλιάζουν οι συνήθειες του εντέρου μας ή βλέπουμε αίμα στα κόπρανα. Πρέπει να αναζητούμε τη συμβουλή ειδικού και όχι να καταφεύγουμε σε αγορά βιταμινών για να δυναμώσουμε, παράδειγμα που το βλέπω πλέον καθημερινά και καθυστερεί τη διάγνωση αρκετών προβλημάτων.



— **Υπάρχουν νέες θεραπείες ή χειρουργικές τεχνικές που μπορούν να προσφέρουν πλήρη ίαση ή ποιότητα ζωής στους καρκινοπαθείς και ποιες είναι αυτές;**

Η λαπαροσκοπική χειρουργική προσέγγιση στις μέρες μας αποτελεί μία ελάχιστα επεμβατική ογκολογική προσπέλαση για όλες τις επεμβάσεις της κοιλιάς και του θώρακα, που έχει το ίδιο ογκολογικό αποτέλεσμα με την ανοικτή και που ο ασθενής επιστρέφει ταχύτατα στην καθημερινότητά του. Χωρίς πόνο, απώλεια αίματος, πιθανότητα μετεγχειρητικών κηλών και το πιο σημαντικό: είναι σε θέση να ξεκινήσει κάποιες επικουρικές θεραπείες, ακόμη και σε διάστημα λίγων ημερών, ώστε να μη χαθεί το θεραπευτικό του παράθυρο.

— **Η τεχνολογία είναι ακριβή, αλλά πολύτιμη στη χειρουργική αντιμετώπιση πολλών μορφών του καρκίνου. Διαθέτει τέτοια τεχνολογία ο «Άγιος Σάββας»;**

Αν και δεν είναι ευρέως γνωστό, το νοσοκομείο μας διαθέτει 3 υπερσύγχρονες λαπαροσκοπικές χειρουργικές αίθουσες καθημερινά σε σύνολο 10 αιθουσών. Διαθέτει αξονικό και μαγνητικό τομογράφο, καθώς και υπερσύγχρονο PET scan για τη διάγνωση και παρακολούθηση των ασθενών μας μετεγχειρητικά. Σε αυτό ιδιαίτερη μνεία πρέπει να γίνει στο Ελληνικό Αντικαρκινικό Ινστιτούτο που στηρίζει το νοσοκομείο, στην Πολιτεία που δείχνει την ευαισθησία της στο έργο μας προς τους καρκινοπαθείς και στη διοίκηση του νοσοκομείου μας.

— **Το κόστος της νοσηλείας ενός καρκινοπαθούς είναι μεγάλο, από ποιους καλύπτεται;**

Το κόστος λαπαροσκοπικής χειρουργικής αντιμετώπισης, καθώς και ογκολογικών θεραπειών μετεγχειρητικά είναι ιδιαίτερα υψηλό και προς τιμήν της ελληνικής Πολιτείας καλύπτεται εξ ολοκλήρου από τα ασφαλιστικά ταμεία, πράγμα που δεν πρέπει να θεωρείται δεδομένο, καθότι σε άλλες χώρες -όπως ΗΠΑ- οι ασθενείς καταβάλλουν ιδιαίτερα μεγάλα ποσά.

— **Ποια θεωρείτε ότι είναι η συμβολή των ασφαλιστικών εταιρειών στην αντιμετώπιση τέτοιων περιστατικών και γενικότερα ποια είναι η άποψή σας για τις ασφαλιστικές εταιρείες;**

Στη μάχη της υγείας και ιδιαίτερα στην εποχή μας θα αναφέρω μια κλισιέ φράση, που όμως την πιστεύω ειλικρινά: Κανείς μας δεν περισσεύει. Και αυτό γιατί θεωρώ πως δημόσια και ιδιωτικά νοσοκομεία, δημόσιες και ιδιωτικές ασφάλειες από διαφορετική οπτική γωνία κοιτάζουν όλοι προς την ίδια κατεύθυνση: να προσφέρουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στους συνανθρώπους μας που δίνουν τη μάχη για τη ζωή.



— **Υπάρχουν ασθενείς που δεν μπορούν να καλύψουν το κόστος της θεραπείας τους και που ίσως να μην έχουν προβλέψει να έχουν ιδιωτική ασφάλιση; Έχετε κληθεί στη διάρκεια της καριέρας σας να αντιμετωπίσετε τέτοια περιστατικά;**

Όταν παλαιότερα δούλευα στον ιδιωτικό τομέα, υπήρχαν ασθενείς που -σωστά επέλεξαν πρώτα τον ιατρό τους και μετά το θεραπευτικό ίδρυμα όπου δούλευε αυτός- και αρκετές φορές δεν είχαν να καλύψουν ένα αρκετά μεγάλο ποσό, πράγμα που με στενοχωρούσε αρκετά, όταν δεν μπορείς να βοηθήσεις τον συνάνθρωπό σου. Το ξέρω πως ζούμε σε δύσκολους καιρούς, αλλά θα πρέπει να έχουμε στο μυαλό μας ότι η υγεία και η ζωή μας είναι πάνω από όλα.

— **Υπάρχει κάποιο περιστατικό που έχει χαραχτεί στη μνήμη σας;**

Αρκετά περιστατικά και σε Αθήνα και σε Λονδίνο όπου δούλευα. Και σε επίπεδο επειγόντων στο King's College Hospital με δύσκολα τροχαία και αιμορραγίες στη διάρκεια της νύχτας και στην Ελλάδα σε βαριά πολύωρα ογκολογικά χειρουργεία, που ευτυχώς μέχρι στιγμής χωρίς κακή κατάληξη την ώρα της επέμβασης. Δεν είχα βέβαια την ίδια τύχη όταν δούλευα για ένα χρόνο στη ΜΕΘ του «Ιπποκρατείου» Αθηνών και θυμάμαι όλους εκείνους τους συνανθρώπους μου που δεν τα είχαν καταφέρει εκείνη την περίοδο.

— **Πόσο έχει επηρεάσει η πανδημία τη λειτουργία του Νοσοκομείου «Άγιος Σάββας»;**

Θα ήμουν άδικος, μιλώντας και με τα υπόλοιπα νοσοκομεία των Αθηνών, αν έλεγα ότι έχουμε επηρεαστεί αρκετά. Έχουν μειωθεί κάποιες χειρουργικές αίθουσες λόγω της πανδημίας, αλλά δεν έχουν αλλοιωθεί ο χαρακτήρας και η συνέχεια του έργου μας. Έχουν μειωθεί κατά 80% οι καλοήθεις παθήσεις που χρήζουν χειρουργείου και θα αντιμετωπιστούν μετά το πέρας του μεγάλου κύματος.

— **Αυτήν την περίοδο που θα πρέπει να φροντίζετε καρκινοπαθείς που πιθανόν να έχουν προσβληθεί από τον κορωνοϊό, έχετε φοβηθεί για τη ζωή σας;**

Νομίζω, μιλώντας όχι μόνο για τον εαυτό μου, αλλά εκ μέρους όλων των μάχιμων χειρουργών, κανένας δεν φοβάται την ώρα που εξετάζει, βοηθάει, χειρουργεί έναν συνάνθρωπό του. Σίγουρα λαμβάνουμε τις απαραίτητες προφυλάξεις και έχουμε εμβολιαστεί από τις αρχές Ιανουαρίου, αλλά το τελευταίο πράγμα που σκέφτεσαι, όταν θεραπεύεις έναν άνθρωπο, είναι ο εαυτός σου. Είναι το αίσθημα της ευθύνης και της αυτοδιάθεσης, που δεν σου αφήνει περιθώρια φόβου, αλλά μόνο μια τεράστια ικανοποίηση ότι έκανες το χρέος σου. Ίσως και ο βασικός λόγος που ξεχωρίζει έναν καλό ιατρό.

— **Από την εμπειρία που έχετε ως γιατρός ενός ογκολογικού νοσοκομείου, τι μήνυμα στέλνετε στους ασθενείς; Μόνο μήνυμα αισιοδοξίας. Ζούμε στο 2021 και με όλα αυτά τα όπλα που διαθέτουμε στη φαρέτρα μας μιλάμε για πλήρη**

ίαση σε όλα τα ογκολογικά προβλήματα. Έχει αυξηθεί αρκετά ο αριθμός των συμπολιτών μας με τέτοιου είδους παθήσεις και πρέπει να σταματήσουμε να το θεωρούμε θέμα-ταμπού ή να φοβόμαστε να ζητήσουμε τη συμβουλή του ειδικού ιατρού έγκαιρα. Όπως πηγαίνουμε το αυτοκίνητό μας κάθε χρόνο για service, επειδή το φροντίζουμε μην πάθει κάτι, έτσι ακριβώς πρέπει να φροντίζουμε και τον ίδιο μας τον εαυτό.

— **Ποιος είναι ο Άρης Πλαστήρας το χρόνο που δεν ασχολείται με την ιατρική επιστήμη;**

Αν και αφιερώνω αρκετό χρόνο μέσα στη μέρα στη δουλειά μου, εντούτοις προσπαθώ να διαθέτω χρόνο και να κάνω πράγματα που με αποφορτίζουν. Θέατρο, λογοτεχνία, πολεμικές τέχνες, ταξίδια και φίλοι σίγουρα λειτουργούν σαν βαλίδα αποσυμπίεσης στη χύτρα της καθημερινότητας. **NAI**

ΑΡΗΣ ΠΛΑΣΤΗΡΑΣ

Ο Άρης Πλαστήρας γεννήθηκε στην Αθήνα το 1984. Με βαθμό απολυτηρίου 19,2 (άριστα) εισήχθη στην Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών το 2002, όπου και αποφοίτησε το 2008. Εκπόνησε τη διδακτορική του διατριβή με θέμα «Μεταβολικό Σύνδρομο - ωμέγα-3 λιπαρά οξέα και επίδραση στα μεγάλα αγγεία», από το 2008 έως το 2013, με βαθμό Άριστα. Ολοκλήρωσε την ειδικότητα της Γενικής Χειρουργικής στην Πανεπιστημιακή Χειρουργική Κλινική του «Ιπποκρατείου» Αθηνών και άριστευσε πρώτος στις εξετάσεις για χειρουργική ειδικότητα. Παράλληλα, εκπαιδεύτηκε για έναν περίπου χρόνο στη ΜΕΘ του ΓΝΑ «Ιπποκρατείου» 2013-2014, ώστε να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει επείγουσες καταστάσεις που ανακύπτουν πριν και μετά από οποιαδήποτε χειρουργική πράξη.

Από τις αρχές του 2015 μετεκπαιδεύτηκε στο Λονδίνο στο ανώτερο και κατώτερο πεπτικό για 3,5 έτη στο King's College Hospital, ενώ ταυτόχρονα χειρουργούσε και στα δύο μεγαλύτερα ιδιωτικά νοσοκομεία του Λονδίνου. Ήταν υπεύθυνος για 3,5 έτη της Κλινικής Εκκολληματικής Νόσου, το μοναδικό Κέντρο Αναφοράς όλου του Λονδίνου για τη νόσο αυτή, με τη στήριξη των καθηγητών του (Α. Haji, S. Papagrigroriadis).

Είχε την τιμή να είναι διδάσκων και εξεταστής στην Ιατρική Σχολή του Λονδίνου King's College London και να λάβει την τιμητική διάκριση ως ένας από τους καλύτερους εκπαιδευτές του KCL για δύο συναπτά έτη (2016-2017 και 2017-2018). Έλαβε το πρώτο βραβείο/υποτροφία της Ελληνικής Χειρουργικής Εταιρείας για τη μετεκπαίδευσή του στο εξωτερικό (2016). Επέστρεψε στην Ελλάδα, όπου και εργάστηκε σαν ειδικός χειρουργός πεπτικού σε δύο μεγάλα ιδιωτικά ιδρύματα έως τον Μάιο του 2019, όταν και ανέλαβε θέση επιμελητή ογκολόγου χειρουργού στη Χειρουργική Ογκολογική Κλινική του «Αγίου Σάββα».

Η κλινική του πορεία έχει ως εξής: Χειρουργική Πανεπιστημιακή Κλινική «Ιπποκρατείου» Αθηνών 2009-2015. Χειρουργική Μονάδα Εντατικής Θεραπείας «Ιπποκρατείου» Αθηνών 2013-2014. Χειρουργική Μονάδα Πεπτικού King's College Hospital 2015-2018. Χειρουργική Μονάδα Πεπτικού Cromwell Hospital και London Bridge Hospital 2015-2018. Χειρουργική Κλινική Ορθού-Πυέλου Metropolitan Hospital 2018-2019. Χειρουργική Ογκολογική Κλινική «Άγιος Σάββας» 2019 έως σήμερα.

Εξειδικεύεται στη Λαπαροενδοσκοπική Χειρουργική του κατώτερου πεπτικού και της περιπρωκτικής περιοχής. Συγκεκριμένα εφαρμόζει τις minimal invasive λαπαροσκοπικές τεχνικές με ελάχιστες τομές και ταχεία ανάρρωση σε Εκκολληματική νόσο, Καλοήθεις ή κακοήθεις μάζες του γαστρεντερικού σωλήνα, Ελκώδη κολίτιδα/Νόσο Crohn, Πρόπτωση ορθού και ορθοκήλη, Καλοήθεις παθήσεις πρωκτικής περιοχής (συρίγγια, ραγάδες, αιμορροϊδοπάθεια, αποστήματα, κύστη κόκκυγος).

Είναι διδάσκων και εξεταστής Χειρουργικής στην Ιατρική Σχολή του Λονδίνου King's College London, διδάσκων στην Ιατρική σχολή του ΕΚΠΑ στο μάθημα της Χειρουργικής «Παθήσεις του εντέρου και του πρωκτού» και εκπαιδευτής στη Λαπαροσκοπική Χειρουργική στο ευρωπαϊκό Masterclass ESMSC, ELPEN.

Νέες ογκολογικές θεραπείες προσφέρουν περισσότερα χρόνια καλύτερης ζωής στους ασθενείς!

Έως 50% των περιστατικών καρκίνου μπορούν να προληφθούν με αλλαγή του τρόπου ζωής και της δευτερογενούς πρόληψης!

Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Παγκοσμίως 1 στους 6 θανάτους οφείλεται στον καρκίνο. Όμως αυτό ενδεχομένως να αλλάξει στο κοντινό μέλλον, χάρη σε μια κατηγορία ογκολογικών θεραπειών που τα τελευταία χρόνια έχει βελτιώσει σημαντικά την πρόγνωση των ασθενών με αρκετές μορφές προχωρημένου ή μεταστατικού καρκίνου: την Ανοσο-ογκολογία. Αν και οι θεραπείες αυτές θεωρούνται ακριβές, εντούτοις συμβάλλουν σημαντικά στη μείωση των επιπλοκών και κατά συνέπεια στη μείωση του κόστους νοσηλείας που πληρώνουν τα δημόσια ασφαλιστικά ταμεία και οι ασφαλιστικές εταιρείες. Στο μεταξύ, εν μέσω αυτών των εξελίξεων, η πανδημία Covid-19 έχει διαταράξει την παροχή υπηρεσιών ογκολογικής περίθαλψης, τόσο στη χώρα μας όσο και διεθνώς.

Γύρω από το νέο αυτό τοπίο της διαχείρισης και θεραπείας του καρκίνου αναπτύχθηκε η θεματολογία της Διαδικτυακής Συνάντησης που διοργάνωσε η βιοφαρμακευτική εταιρεία Bristol Myers Squibb για την παρουσίαση της κλινικής αξίας των ανοσοθεραπευτικών φαρμάκων στο πλαίσιο της τρέχουσας πανδημίας.

Κατά την έναρξη της εκδήλωσης, ο συντονιστής Ιωάννης Μπουκοβίνας, παθολόγος-ογκολόγος, επιστημονικός υπεύθυνος Ογκολογικού Τμήματος Βιοκλινικής και πρόεδρος Εταιρείας Ογκολόγων Παθολόγων Ελλάδος (ΕΟΠΕ), σημείωσε ότι έως 50% των περιστατικών καρκίνου μπορούν να προληφθούν μέσω της αλλαγής του τρόπου ζωής και της δευτερογενούς πρόληψης, ενώ σχεδόν 10% του

πληθυσμού έχει νοσήσει από καρκίνο κάποια στιγμή στη ζωή του και έχει καταφέρει να το νικήσει. Επεσήμανε, όμως, ότι κατά τη διάρκεια της πανδημίας η καταγραφή νέων κρουσμάτων καρκίνου έχει μειωθεί κατά 40%! Όσον αφορά στην καλύτερη διαχείριση της νόσου στην Ελλάδα, το νέο Ευρωπαϊκό Σχέδιο Δράσης έναντι του Καρκίνου 2021-2026 μπορεί να αποτελέσει ευκαιρία για την κατάρτιση ενός Εθνικού Σχεδίου Δράσης για τον Καρκίνο.

Ο κ. Μπουκοβίνας ανέφερε μεταξύ άλλων: «Ζούμε σε μια εποχή που χαρακτηρίζεται από επαναστατικές εξελίξεις στη θεραπευτική αντιμετώπιση του καρκίνου, με κύριο όχημα τα ανοσοθεραπευτικά φάρμακα, μία ειδική κατηγορία φαρμάκων που αξιοποιούν τη δύναμη του ανοσοποιητικού συστήματος του οργανισμού για να ανιχνεύσουν και να εξουδετερώσουν τα καρκινικά κύτταρα. Σήμερα πολλά από αυτά είναι διαθέσιμα για την αντιμετώπιση ενός ευρέος φάσματος καρκινικών όγκων προχωρημένου ή μεταστατικού σταδίου, ενώ παράλληλα ανακοινώνονται νέα στοιχεία κλινικών μελετών που αφορούν σε βελτίωση των θεραπευτικών εκβάσεων, προσφέροντας περισσότερα χρόνια καλύτερης ζωής στους ασθενείς».

Η ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΤΟΥ ΜΕΛΑΝΩΜΑΤΟΣ

Στη συνέχεια, η Έλενα Γκόγκα, καθηγήτρια Παθολογίας Ογκολογίας ΕΚΠΑ, διευθύντρια Α' Παθολογικής Κλινικής, ΓΝΑ «Λαϊκό», παρουσίασε τα νεότερα δεδομένα σχετικά με τη θεραπεία του μελανώματος, της δυνητικά πιο θανατηφόρου μορφής καρκίνου του δέρματος, η συχνότητα του



Στη διαδικτυακή φωτογραφία η κ. Έλενα Γκόγκα (καθηγήτρια Παθολογίας Ογκολογίας ΕΚΠΑ, διευθύντρια Α' Παθολογικής Κλινικής, ΓΝΑ «Λαϊκό»), ο κ. Αριστοτέλης Μπάμιας (καθηγητής Θεραπευτικής-Παθολογίας-Ογκολογίας, διευθυντής Β' Προπαιδευτικής Παθολογικής Κλινικής, Ιατρική Σχολή ΕΚΠΑ, ΠΓΝ «Αττικόν»), ο κ. Ιωάννης Μπουκοβίνας (παθολόγος-ογκολόγος, επιστημονικός υπεύθυνος Ογκολογικού Τμήματος Βιοκλινικής και πρόεδρος Εταιρείας Ογκολόγων Παθολόγων Ελλάδος), ο κ. Ιωάννης Σουγκλάκος (παθολόγος-ογκολόγος, αναπληρωτής καθηγητής Ογκολογίας, Παθολογική-Ογκολογική Κλινική ΠαΓΓΝΗ, Εργαστήριο Μεταφραστικής Ογκολογίας, Ιατρική Σχολή, Παν. Κρήτης) και ο κ. Κωνσταντίνος Συρίγος (καθηγητής Παθολογίας & Ογκολογίας, Ιατρικής Σχολής Αθηνών, ΕΚΠΑ και διευθυντής Γ' Παθολογικής Κλινικής, ΓΝΑ «Η Σωτηρία»).

οποίου εμφανίζει σταθερά αυξητική τάση τις τελευταίες δεκαετίες. «Πριν την έλευση της ανοσοθεραπείας, οι εκβάσεις επιβίωσης για τους ασθενείς με προχωρημένο μελάνωμα ήταν πτωχές, καθώς λιγότερο από το 10% εξ αυτών παρέμεναν εν ζωή 5 χρόνια μετά τη χορήγηση θεραπείας. Όμως με την πρώτη έγκριση ανοσοθεραπευτικού φαρμάκου για το μεταστατικό μελάνωμα, 10 χρόνια πριν, η κατάσταση άρχισε να αλλάζει. Έκτοτε, έχουν εγκριθεί αρκετά ακόμη τέτοια φάρμακα για τη θεραπεία του συγκεκριμένου τύπου καρκίνου, είτε ως μονοθεραπεία είτε σε συνδυασμό με άλλες ανοσοθεραπείες ή συνδυασμός ανοσοθεραπείας με στοχεύουσες θεραπείες. Κατά συνέπεια, σήμερα, περισσότεροι από 4 στους 10 ασθενείς βρίσκονται στη ζωή 5 χρόνια μετά τη λήψη θεραπείας, η διάμεση επιβίωση χωρίς υποτροπή της νόσου είναι 11 μήνες, ενώ η διάμεση επιβί-

ωση αγγίζει τα 3 χρόνια».

Η κ. Γκόγκα παρουσίασε στη συνέχεια πρόσφατα δημοσιευμένα στοιχεία διαφορετικών μελετών που δείχνουν αύξηση της συνολικής επιβίωσης, της επιβίωσης χωρίς υποτροπή της νόσου και της ανταπόκρισης των ασθενών οι οποίοι έλαβαν ανοσοθεραπεία σε σχέση με τους ασθενείς που έλαβαν εικονικό φάρμακο. Επισημάνθηκε επίσης ότι έχουν ήδη εγκριθεί 2 στοχεύουσες θεραπείες και 3 ανοσοθεραπείες για την επικουρική θεραπεία του μελανώματος.

Η ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΡΚΙΝΟΥ ΤΟΥ ΠΝΕΥΜΟΝΑ

Ακολούθως, ο Κωνσταντίνος Συρίγος, καθηγητής Παθολογίας & Ογκολογίας, Ιατρικής Σχολής Αθηνών, ΕΚΠΑ, και διευθυντής Γ' Παθολογικής Κλινικής, ΓΝΑ «Η Σωτηρία», αναφέρθηκε στον καρκίνο του πνεύμονα. Ο καρκίνος του



πνεύμονα αποτέλεσε και το 2020 τον πρώτο σε συχνότητα και θνησιμότητα τύπο καρκίνου, τόσο σε παγκόσμιο επίπεδο όσο και στην Ελλάδα. Μάλιστα, είναι υπεύθυνος για περισσότερους θανάτους απ' ό,τι ο καρκίνος του μαστού, του παγκρέατος και του προστάτη συνολικά. Τα τελευταία χρόνια έχουν εγκριθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση ανοσοθεραπευτικά φάρμακα, τα οποία, είτε ως μονοθεραπεία είτε ως διπλή ανοσοθεραπεία ή ως συνδυασμός διπλής ανοσοθεραπείας και χημειοθεραπείας, έχουν προσφέρει ουσιαστική βελτίωση στην ποιότητα ζωής και έχουν επεκτείνει την επιβίωση των ασθενών με προχωρημένη ή μεταστατική νόσο.

Ειδική αναφορά έγινε, μάλιστα, στην πρόσφατη έγκριση διπλής ανοσοθεραπείας σε συνδυασμό με χημειοθεραπεία, η οποία έχει φανεί ότι προσφέρει ακόμη μεγαλύτερο θεραπευτικό όφελος στους ασθενείς. Ο κ. Συρίγος ανέφερε σχετικά: «Σε μόλις 8 χρόνια, από το 2012 έως το 2020, τα επιτεύγματα της Ανοσο-ογκολογίας έχουν πραγματικά αλλιάξει τη φυσική ιστορία του καρκίνου του πνεύμονα. Καθώς ήδη αναπτύσσονται νέες πολλά υποσχόμενες ανοσοθεραπείες, τα επόμενα χρόνια θα διαθέτουμε ακόμη πιο αποτελεσματικές και ασφαλείς θεραπευτικές επιλογές».

Η ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΡΚΙΝΟΥ ΤΟΥ ΝΕΦΡΟΥ

Στον προχωρημένο καρκίνο του ουροθηλίου και τον προχωρημένο καρκίνο του νεφρού εστίασε την ομιλία του ο Αριστοτέλης Μπάμιας, καθηγητής Θεραπευτικής-Παθολογίας-Ογκολογίας, διευθυντής Β' Προπαιδευτικής Παθολογικής Κλινικής, Ιατρική Σχολή ΕΚΠΑ, ΠΓΝ «Αττικόν». Ο κ. Μπάμιας ξεκίνησε με την επισκόπηση της εξέλιξης των θεραπευτικών επιλογών των τελευταίων χρόνων,

επισημαίνοντας ότι σήμερα η ανοσοθεραπεία είναι η συνιστώμενη θεραπεία πρώτης γραμμής για το ουροθηλιακό καρκίνωμα. Παρουσιάζοντας στη συνέχεια το μηχανισμό δράσης των ανοσοθεραπευτικών φαρμάκων, καθώς και στοιχεία πρόσφατων μελετών σχετικά με τη χρήση τους ως μονοθεραπεία ή συνδυαστική θεραπεία, ανέδειξε τη σημαντική κλινική αξία αυτών των θεραπειών στην αύξηση της επιβίωσης των ασθενών.

Όσον αφορά στην επίπτωση της πανδημίας στη φροντίδα υγείας των ογκολογικών ασθενών στη χώρα μας, ο κ. Μπάμιας σημείωσε κατ' αρχάς ότι τα ογκολογικά χειρουργεία έχουν εξαιρεθεί από το μέτρο της μείωσης των τακτικών χειρουργείων, ενώ οι προγραμματισμένες ακτινοθεραπείες και συστηματικές θεραπείες διενεργούνται κανονικά.

Ωστόσο, υπογράμμισε ότι οι πολλοί ασθενείς έχουν επιλέξει να διακόψουν τη θεραπεία τους ή την τακτική παρακολούθηση της πορείας της νόσου, καθώς αποφεύγουν να επισκεφθούν ιατρεία ή νοσοκομεία, προκειμένου να «προφυλαχθούν» από τη νόσο Covid-19. Η συμπεριφορά αυτή όμως οδηγεί σε καθυστερημένη διάγνωση του καρκίνου, με όλες τις συνέπειες που αυτή συνεπάγεται για τη ζωή των ασθενών. Σχετικά με τον εμβολιασμό των ογκολογικών ασθενών, ο ομιλητής σημείωσε ότι θα εμβολιαστούν κατά προτεραιότητα οι ασθενείς που υποβάλλονται σε θεραπεία για καρκίνο και αιματολογικές κακοήθειες την τελευταία πενταετία.

«Σήμερα, οι ασθενείς με προχωρημένο καρκίνωμα του ουροθηλίου ή καρκίνο του νεφρού στην Ελλάδα έχουν χάρη στα νέα επιτεύγματα της Ανοσο-ογκολογίας σημαντικά βελτιωμένη πρόγνωση σε σχέση με μερικά χρόνια πριν.



Από παλαιότερη εκδήλωση για την Παγκόσμια Ημέρα κατά του Καρκίνου διακρίνονται στη φωτογραφία ο κ. Ιωάννης Μπουκοβίνας, ο κ. Αριστοτέλης Μπάμιας, η κ. Έλενα Γκόγκα και ο κ. Κωνσταντίνος Συρίγος.

Καθώς όμως ξεδιπλώνονται οι επιπτώσεις της πανδημίας στη διάγνωση και τη θεραπεία του καρκίνου, απομένει να δούμε στο άμεσο μέλλον τις πραγματικές συνέπειες στους ασθενείς και στο σύστημα υγείας», ανέφερε ο κ. Μπάμιας.

Η ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΤΟΥ ΚΑΡΚΙΝΟΥ ΤΟΥ ΟΙΣΟΦΑΓΟΥ

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την ομιλία του Ιωάννη Σουγκλάκου, παθολόγου ογκολόγου, αναπληρωτή καθηγητή Ογκολογίας, Παθολογική-Ογκολογική κλινική ΠαΓΝΗ, Εργαστήριο Μεταφραστικής Ογκολογίας, Ιατρική Σχολή, Παν. Κρήτης, ο οποίος αναφέρθηκε στον καρκίνο του οισοφάγου και στον καρκίνο του στομάχου, η διάγνωση των οποίων γίνεται συνήθως σε προχωρημένο στάδιο, μειώνοντας σημαντικά τις πιθανότητες αποτελεσματικής αντιμετώπισης της νόσου. Σύμφωνα ωστόσο με πρόσφατα δεδομένα κλινικής μελέτης, η οποία συνέκρινε τη χρήση ανοσοθεραπείας έναντι χημειοθεραπείας για την αντιμετώπιση του προχωρημένου ή μεταστατικού καρκίνου του

οισοφάγου, η ανοσοθεραπεία οδήγησε σε αύξηση της επιβίωσης, ουσιαστική βελτίωση της ποιότητας ζωής και λιγότερες ανεπιθύμητες ενέργειες σε σχέση με τη χημειοθεραπεία. «Δεδομένου ότι μέχρι σήμερα η θεραπεία των ασθενών με προχωρημένο ή μεταστατικό καρκίνο του οισοφάγου στηριζόταν στη χημειοθεραπεία, η εισαγωγή της ανοσοθεραπείας ως νέα θεραπευτική επιλογή, πραγματικά αλλιάζει τα δεδομένα στην πρόγνωση της νόσου», ανέφερε μεταξύ άλλων ο κ. Σουγκλάκος.

Ολοκληρώνοντας την ομιλία του, υπογράμμισε ότι η πανδημία Covid-19 έχει, και στην περίπτωση του γαστροοισοφαγικού καρκίνου, οδηγήσει σε αύξηση του αριθμού των ασθενών που διαγιγνώσκονται σε προχωρημένα στάδια της νόσου, λόγω της περιορισμένης πρόσβασης των συμπτωματικών ασθενών σε διαγνωστικές εξετάσεις ενδοσκοπικής, καθυστερήσεις στη διαδικασία σταδιοποίησης, αλλά και περιορισμένης πρόσβασης των ασθενών σε εξετάσεις παρακολούθησης της θεραπείας τους.



Η χρήση αντικαταθλιπτικών από την έγκυο μπορεί να αυξήσει τον κίνδυνο συναισθηματικών διαταραχών στο μωρό!

Η μείζονα καταθλιπτική διαταραχή είναι πολύ διαδεδομένη, με 1 στα 5 άτομα να βιώνει ένα επεισόδιο σε κάποιο σημείο της ζωής του, και είναι σχεδόν διπλάσια από το συνηθισμένο στις γυναίκες από ό,τι στους άνδρες. Τα αντικαταθλιπτικά χορηγούνται συνήθως ως θεραπεία πρώτης γραμμής, συμπεριλαμβανομένης της εγκυμοσύνης, είτε για να αποφευχθεί η υποτροπή της κατάθλιψης είτε ως οξεία θεραπεία σε ασθενείς με πρόσφατη κατάθλιψη. Η αντικαταθλιπτική χρήση κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης είναι ευρέως διαδεδομένη και δεδομένου ότι τα αντικαταθλιπτικά διασχίζουν τον πλακούντα και το αιματοεγκεφαλικό φράγμα, υπάρχει ανησυχία για πιθανές μακροπρόθεσμες επιπτώσεις της ενδομήτριας αντικαταθλιπτικής έκθεσης στο αγέννητο παιδί.

Χρησιμοποιώντας τα Εθνικά Μητρώα της Δανίας, οι ερευνητές της Ιατρικής Σχολής Icahn στο Όρος Σινά παρακολούθησαν περισσότερα από 42.000 μωρά που γεννήθηκαν κατά τη διάρκεια του 1998-2011 για έως και 18 χρόνια και διερεύνησαν εάν η έκθεση σε αντικαταθλιπτικά στη μήτρα αύξησε τον κίνδυνο εμφάνισης συναισθηματικής διαταραχής, όπως κατάθλιψη και άγχος στο παιδί. Σε μια μελέτη που δημοσιεύθηκε στο επιστημονικό περιοδικό «Νευροψυχοφαρμακολογία», οι επιστήμονες διαπίστωσαν ότι τα παιδιά των οποίων οι μητέρες συνέχισαν τα αντικαταθλιπτικά κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, είχαν υψηλότερο κίνδυνο συναισθηματικών διαταραχών από τα παιδιά των οποίων οι μητέρες σταμάτησαν να παίρνουν αντικαταθλιπτικά πριν από την εγκυμοσύνη.

Ωστόσο, για να καταλάβουν εάν η υποκείμενη διαταραχή για την οποία χορηγήθηκε το αντικαταθλιπτικό ή το ίδιο το φάρμακο συνδέεται με τον κίνδυνο του παιδιού να αναπτύξει συναισθηματική διαταραχή, μελέτησαν επίσης την επίδραση της πατρικής αντικαταθλιπτικής χρήσης κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης και διαπίστωσαν ότι τα παιδιά των πατέρων που πήραν αντικαταθλιπτικά κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης είχαν υψηλότερο κίνδυνο για συναισθηματικές διαταραχές. Έτσι, η ερευνητική ομάδα εικάζει ότι, αντί να είναι ενδομήτρια επίδραση, ο παρατηρούμενος σύνδεσμος οφείλεται πιθανότατα στη γονική ψυχική ασθένεια, στην οποία βασίζεται η αντικαταθλιπτική χρήση.

«Περίπου οι μισές γυναίκες που χρησιμοποιούν αντικαταθλιπτικά πριν από την εγκυμοσύνη αποφασίζουν να διακόψουν τη χρήση τους πριν ή κατά τη διάρκεια της εγκυμο-



σύνης λόγω ανησυχιών σχετικά με τις αρνητικές συνέπειες για το παιδί τους. Η μελέτη μας δεν παρέχει στοιχεία για αιτιώδη σχέση μεταξύ της έκθεσης ενδομήτρια σε αντικαταθλιπτικά και συναισθηματικών διαταραχών στο παιδί. Έτσι, ενώ άλλες μακροπρόθεσμες επιπτώσεις της ενδομήτριας έκθεσης σε αντικαταθλιπτικά εξακολουθούν να διερευνώνται, η εργασία μας υποστηρίζει τη συνέχιση του αντικαταθλιπτικού για γυναίκες με σοβαρά συμπτώματα ή υψηλό κίνδυνο υποτροπής, επειδή η ψυχιατρική ασθένεια που δεν έχει υποστεί θεραπεία κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης μπορεί να έχει αρνητικές συνέπειες στην υγεία και την ανάπτυξη του παιδιού. Οι γυναίκες και οι πάροχοι υγειονομικής περίθαλψης θα πρέπει να σταθμίσουν προσεκτικά όλες τις επιλογές θεραπείας και να αποφασίσουν από κοινού για την καλύτερη πορεία δράσης», επισημαίνει η Anna-Sophie Romel, PhD, εκπαιδευτρια στο Τμήμα Ψυχιατρικής Icahn Mount Sinai και πρώτη συγγραφέας της μελέτης.

ΠΗΓΕΣ

The Mount Sinai Hospital / Mount Sinai School of Medicine
<https://www.news-medical.net/news/20210412/Antidepressant-exposure-in-the-womb-may-increase-offsprings-risk-of-affective-disorders.aspx>



CyberEdge®, μια πλήρης ασφαλιστική λύση διαχείρισης κινδύνου

Ο καλύτερος τρόπος για να προστατευτείτε από κυβερνοεπιθέσεις είναι η αποτροπή τους. Ωστόσο, μερικές φορές αυτό δεν είναι εφικτό. Σε περίπτωση που παραβιαστούν τα συστήματά σας το CyberEdge θα σας βοηθήσει να διαχειριστείτε και να ελέγξετε τις συνέπειες και να συνεχίσετε απρόσκοπτα τη λειτουργία σας. Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr/cyberedge ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.



Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι
Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189
Info.GR@aig.com

Σημαντική Σημείωση: Το περιγραφόμενο ασφαλιστικό προϊόν παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe S.A. με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG Ελλάς Α.Ε. Η παρούσα διαφημιστική καταχώρηση διατίθεται αποκλειστικά και μόνο για ενημερωτικούς σκοπούς και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εκάστοτε ασφαλιστικής σύμβασης.

Νέο ασφαλιστικό-επενδυτικό πρόγραμμα



Ένα νέο ασφαλιστικό προϊόν, το Full [Capital Plan], το οποίο στοχεύει στη μελλοντική δημιουργία κεφαλαίου για την εκπλήρωση μεσο-μακροπρόθεσμων στόχων τους, ατομικών ή και οικογενειακών, προωθεί στην αγορά η Εθνική Ασφαλιστική.

Το Full [Capital Plan] είναι ασφαλιστικό- επενδυτικό πρόγραμμα τύπου Unit Linked που συνδέεται με Επενδυτικά Κεφάλαια τύπου «Lifecyle - Κύκλου Ζωής». Σχεδιά-

στηκε από την Εθνική Ασφαλιστική σε συνεργασία με την BNP Paribas Asset Management, με στόχο τις ικανοποιητικές αποδόσεις στις επενδύσεις του ασφαλισμένου, ενώ παράλληλα στοχεύει στη μείωση του επενδυτικού κινδύνου όσο πλησιάζει η ημερομηνία λήξης του προγράμματος, προκειμένου να επιτευχθούν οι επενδυτικοί στόχοι.

Ταυτόχρονα, το προϊόν εξασφαλίζει την οικονομική προστασία των αγαπημένων προσώπων του ασφαλισμένου σε περίπτωση απώλειας ζωής. Η διαχείριση της επένδυσης γίνεται από την εταιρεία BNP Paribas Asset Management, έναν επενδυτικό οίκο με παγκόσμια εμπειρία, πολύ υψηλή τεχνογνωσία, μακροχρόνια εμπειρία στις διεθνείς αγορές και εστίαση στις βιώσιμες επενδύσεις.

Το Full [Capital Plan] απευθύνεται κυρίως σε όσους διαθέτουν επαρκές υπόλοιπο αποταμιεύσεων και επιθυμούν να επενδύσουν το κεφάλαιο που έχουν ήδη συγκεντρώσει, προκειμένου να δημιουργήσουν ένα επιπλέον ατομικό εισόδημα για μελλοντική χρήση.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΟ FULL [CAPITAL PLAN]

- Ευελιξία στην επένδυση με δυνατότητα επιλογής της επενδυτικής διάρκειας, από 10 έως 20 έτη, καθώς και του ύψους του συνολικού ασφαλιστικού επένδυσης, με ελάχιστο το ποσό των €5.000.
- Διαχείριση της επένδυσης από έμπειρο και διεθνώς αναγνωρισμένο διαχειριστή, την BNP Paribas Asset Management. Δεν απαιτεί εξειδικευμένες γνώσεις και συνεχή μέριμνα από τον ασφαλισμένο, διασφαλίζοντάς του έτσι ηρεμία.
- Ασφαλιστική κάλυψη ζωής.
- Δυνατότητα μερικής ή ολικής εξαγοράς του ποσού, ακόμη και 3 μήνες μετά την έναρξη της επένδυσης.
- Bonus επιβράβευσης για δεκαετή συνεχή παραμονή στην επένδυση. Δίδεται η «Επιβράβευση δεκαετίας» ως ένα επιπλέον ποσοστό του Λογαριασμού στη 10η ετήσια επέτειο του συμβολαίου και επιπλέον μία ακόμη παροχή, η «Επιβράβευση λήξης», με τη λήξη του προγράμματος (σε συμβόλαια με διάρκεια από 15 έτη και άνω).
- Ευελιξία στην καταβολή του ποσού στη λήξη του προγράμματος, με δυνατότητα επιλογής εφάπαξ καταβολής του λογαριασμού επένδυσης ή εναλλακτικά μηνιαίας καταβολής ισόβιας ή ορισμένης διάρκειας ή ποσού.

Ρεκόρ λειτουργικού αποτελέσματος



Ο κ. Philippe Donnet, CEO Generali Group.

Ρεκόρ λειτουργικού αποτελέσματος πέτυχε ο Όμιλος Generali το οικονομικό έτος 2020, επιβεβαιώνοντας την πολύ ισχυρή κεφαλαιακή του θέση. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα οικονομικά αποτελέσματα του ομίλου συνοψίζονται ως εξής:

Λειτουργικό αποτέλεσμα ύψους €5.2 δισ. (+0.3%), χάρη και στη θετική συνεισφορά των κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων, Διαχείρισης Περιουσιακών Στοιχείων & Επενδύσεων Κεφαλαίων και άλλων επιχειρηματικών τομέων.

Τα συνολικά μικτά εγγεγραμμένα ασφαλίστρα ανήλθαν σε €70,7 δισεκατομμύρια (+0,5%), με ανθεκτικά και κερδοφόρα ασφαλίστρα του κλάδου Ζημιών και υψηλής ποιότητας καθαρές εισροές στον κλάδο Ζωής στα €12,1 δισεκατομμύρια. Το καλύτερο στην κατηγορία του Combined Ratio 89,1% (-3.5 p.p.) και άριστο New Business Margin στον κλάδο Ζωής σε 3,94%.

Τα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε €1.744 εκατομμύρια (-34,7%), τα οποία επηρεάστηκαν από εφάπαξ και απομει-

ώσεις επενδύσεων κυρίως κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους. Εξαιρουμένων των εξόδων του Έκτακτου Διεθνούς Ταμείου για τον COVID-19 και της διαχείρισης αστικής ευθύνης, τα προσαρμοσμένα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε €2.076 εκατομμύρια (-12,7%).

Η άριστη κεφαλαιακή θέση επιβεβαιώθηκε με τον Δείκτη Φερεγγυότητας στο 224%, επηρεασμένος από την παραγωγή κεφαλαίου-ρεκόρ ύψους €4 δισ. Προτεινόμενο μέρισμα ανά μετοχή €1,47, χωρισμένο σε δύο δόσεις των €1,01 και €0,46, αντίστοιχα.

Ο κ. Philippe Donnet, Generali Group CEO, σχολίασε: «Σήμερα παρουσιάζουμε εξαιρετικά αποτελέσματα, τα οποία επιτυγχάνονται σε ένα άνευ προηγουμένου πλαίσιο λόγω της κρίσης που προκλήθηκε από την πανδημία. Αυτό επιβεβαιώνει τη μεγαλύτερη ανθεκτικότητα της Generali σε σύγκριση με τους ομολόγους μας στον κλάδο, τόσο από τεχνική άποψη όσο και από την άποψη της κεφαλαιακής της θέσης. Για δεύτερη συνεχή χρονιά, επιτύχαμε το καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα του ομίλου και επίσης, χάρη στην περαιτέρω αύξηση του μερίσματος, συνεχίζουμε να δημιουργούμε αξία για όλους τους μετόχους μας. Είμαι πολύ υπερήφανος που στην κρίσιμη στιγμή της κρίσης, η Generali ανέλαβε άμεση δράση με το Έκτακτο Διεθνές Ταμείο μας και άλλες πρωτοβουλίες με υψηλό κοινωνικο-οικονομικό όφελος για τη στήριξη των κοινοτήτων όπου δραστηριοποιούμαστε».

ΑΝΟΙΓΕΙ ΚΑΙ ΠΑΛΙ ΜΕΤΑ ΑΠΟ 500 ΧΡΟΝΙΑ

Η Generali γιορτάζει 190 χρόνια ιστορίας με μια σειρά πρωτοβουλιών που λαμβάνουν χώρα καθ' όλη τη διάρκεια του 2021. Ο Δεκέμβριος θα σηματοδοτήσει την ολοκλήρωση του έργου αποκατάστασης και ανακαίνισης που επιβλέπει ο David Chipperfield Architects για το Procuratie Vecchie στη Βενετία, το οποίο θα ανοίξει για το κοινό μετά από 500 χρόνια, αποτελώντας τον παγκόσμιο κόμβο του Παγκόσμιου Δικτύου Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης Human Safety Net.





Υψηλός δείκτης φερεγγυότητας

Βελτίωσε τα λειτουργικά της αποτελέσματα παρά την πανδημία το 2020 η Achmea, ο ολλανδικός ασφαλιστικός οργανισμός στον οποίο ανήκει η INTERAMERICAN. Σύμφωνα με ανακοίνωση, η Achmea παρουσίασε πέρυσι κέρδη προ φόρων 630 εκατ. ευρώ (περιλαμβανομένου του κλάδου Υγείας στις Κάτω Χώρες), αυξημένα κατά 15% έναντι του 2019 (547 εκατ. ευρώ). Τα καθαρά αποτελέσματα ανήλθαν στα 642 εκατ. ευρώ, με αύξηση 33% έναντι του 2019 (481 εκατ. ευρώ). Η παραγωγή μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστών του οργανισμού ήταν οριακά βελτιωμένη κατά 1%, φθάνοντας στα 20,2 δισ. ευρώ (19,9 δισ. ευρώ το 2019).



Ο κ. Willem van Duin.

Να σημειωθεί ότι η Achmea, την περσινή χρονιά, μεγάλωσε τις διεθνείς δραστηριότητές της και τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, με την κερδοφόρο συμβολή της INTERAMERICAN να είναι ιδιαίτερα σημαντική για τις εκτός Κάτω Χωρών δραστηριότητες. Θετικά ήταν και τα αποτελέσματα του κλάδου Υγείας για την Achmea, που επηρεάστηκαν πέρυσι αφενός μεν από το αυξημένο κόστος νοσηλείων λόγω της COVID-19 και την εισφορά ενίσχυσης 1 δισ. ευρώ στους παρόχους υγείας και αφετέρου από την κρατική συνδρομή στις ασφαλιστικές εταιρείες (εθνικό πρόγραμμα αντιμετώπισης καταστροφικών συμβάντων), αλλά και τη μείωση των περιπτώσεων υγειονομικής περιθαλψης λόγω των μέτρων περιορισμού. Τα αποτελέσματα συνταξιοδοτικών προϊόντων και Ζωής του οργανισμού επηρεάστηκαν από τις επιπτώσεις της πανδημίας στις χρηματαγορές.

Στρατηγικά, η Achmea είναι σταθερά προσανατολισμένη στην ψηφιοποίηση των λειτουργιών και στην απόδοση υψηλής ποιότητας υπηρεσιών προς τους πελάτες, με έμφαση στη διαδικτυακή διανομή. Ο οργανισμός παρουσιάζει υψηλό δείκτη φερεγγυότητας, που ανέρχεται στο 208%. Το ενεργητικό φθάνει στα 93,7 δισ. ευρώ και η καθαρή κεφαλαιακή θέση στα 10,6 δισ. ευρώ, ενώ στο τέλος του 2020 η ACHMEA απασχολούσε συνολικά το ισοδύναμο 16.327 εργαζομένων πλήρους απασχόλησης.

«Η ACHMEA είναι αφοσιωμένη στο έργο για μια υγιή, ασφαλή και ανθεκτική κοινωνία, σήμερα και στο μέλλον», τόνισε μεταξύ άλλων ο Willem van Duin, πρόεδρος του Δ.Σ. της Achmea.



«Χαρτογραφεί» τους κινδύνους από καταστροφικά φαινόμενα

Ανταποκρινόμενη στις ιδιαίτερα απαιτητικές συνθήκες που διαμορφώνονται εξαιτίας της κλιματικής αλλαγής και των καταστροφών από ακραία φυσικά φαινόμενα, η INTERAMERICAN ανακοίνωσε την έναρξη ερευνητικού έργου με τίτλο «Πρότυπο σύστημα εκτίμησης και χαρτογράφησης της ευπάθειας και του καταστροφικού κινδύνου λόγω έντονων καιρικών φαινομένων στην Ελλάδα - YANTAS».

Το έργο υλοποιείται σε συνεργασία με την Geospatial Enabling Technologies, εταιρεία διαχείρισης και αξιοποίησης της χωρικής πληροφορίας. Με το έργο YANTAS, η INTERAMERICAN φιλοδοξεί να καλύψει μια σημαντική ανάγκη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, σε έναν εξαιρετικά κρίσιμο τομέα διαχείρισης κινδύνων με διαπιστωμένο το ερευνητικό κενό. Είναι χαρακτηριστικό ότι, μέχρι σήμερα, δεν υπάρχουν στη διάθεση των ασφαλιστικών εταιρειών -και όχι μόνον- επαρκή στοιχεία για την ευπάθεια γεωγραφικών ζωνών σε περίπτωση εκδήλωσης καταστροφικών καιρικών φαινομένων και στην πρόδηλη επικινδυνότητά τους σε τοπικό επίπεδο.

Το μέγεθος του προβλήματος και η σημασία της αναγκαιότητας τέτοιων στοιχείων υπογραμμίζονται από τις συνολικές ασφαλιστικές ζημιές για καιρικά φαινόμενα στη χώρα μας, που άγγιξαν το 0,1% του ΑΕΠ το 2018, ενώ περίπου διπλάσιες είναι οι συνολικές οικονομικές ζημιές. Σε σχέση με το παρελθόν, στην Ελλάδα οι πλημμύρες, οι καταιγίδες, οι ανεμοστρόβιλοι και άλλα καταστροφικά φυσικά φαινόμενα εμφανίζονται, πλέον, πολύ συχνότερα και με μεγαλύτερη ένταση. Μόνο κατά το 2020 καταγράφηκαν 25 ζημιογόνα γεγονότα, από τα οποία τα 9 είχαν σοβαρές κοινωνικές και οικονομικές επιπτώσεις, σύμφωνα με τη σχετική ανασκόπηση από τη μετεωρολογική υπηρεσία meteo του Εθνικού Αστεροσκοπείου Αθηνών.



Ψηφιακή υπηρεσία υγείας

Υψηλής ποιότητας πρωτοβάθμια φροντίδα, από όπου κι αν βρίσκονται, με το πάτημα ενός κουμπιού έχουν πλέον οι ασφαλισμένοι της Generali. Την καινοτόμο ψηφιακή υπηρεσία υγείας η Generali τη φέρνει σε συνεργασία με τη Healthwatch, παγκόσμιο πάροχο υπηρεσιών υγείας. Η νέα εφαρμογή My e-doctor καθιστά άμεσα προσβάσιμο ένα δίκτυο γιατρών διαφορετικών ειδικοτήτων στους ασφαλισμένους Υγείας της Generali, με το νέο πρόγραμμα Life

μενα βήματα.

Ψηφιακό ραντεβού & τηλεσυνεδρίες με γιατρούς:

Επίσης, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να προγραμματίσει ψηφιακά το ραντεβού του σε ώρα και μέρα που επιθυμεί, επιλέγοντας μέσα από δεκάδες ιατρικές ειδικότητες. Μπορεί να δει σε πραγματικό χρόνο τη διαθεσιμότητα των γιατρών, καθώς και το βιογραφικό τους και να προγραμματίσει το ραντεβού του για την τηλεσυνεδρία. Μετά τη λήξη της συνεδρίας λαμβάνει στην εφαρμογή και την ιατρική αναφορά για το περιστατικό του.

Αυτόματος έλεγχος

και πρώτη εκτίμηση συμπτωμάτων:

Εάν ο ασφαλισμένος επιθυμεί να κάνει έναν πρώτο έλεγχο των συμπτωμάτων του πριν μιλήσει με γιατρό, μπορεί να πραγματοποιήσει αυτόν τον έλεγχο, μέσω του symptomchecker που διαθέτει η εφαρμογή. Πρό-



κειται για μία εύκολη στη χρήση, αυτοματοποιημένη λειτουργία, που συνδυάζει διαφορετικά ιατρικά δεδομένα και πραγματοποιεί μία πρώτη εκτίμηση βάσει απαντήσεων του χρήστη σε συγκεκριμένες ερωτήσεις.

Δημιουργία προσωπικού ιατρικού φακέλου: Μέσω της εφαρμογής προσφέρεται επίσης η δυνατότητα να καταγράψει ο χρήστης το ιατρικό του ιστορικό, απαντώντας σε σχετικές ερωτήσεις, και να ανεβάσει/ αποθηκεύσει τις εξετάσεις του, δημιουργώντας έτσι έναν ψηφιακό φάκελο υγείας, διαθέσιμο ανά πάσα στιγμή. Ακόμη, μπορεί κατά τη διάρκεια μιας τηλεσυνεδρίας να δώσει πρόσβαση στον γιατρό σε αυτά τα στοιχεία, ώστε να έχει στη διάθεσή του περισσότερα δεδομένα για μία καλύτερη ιατρική εκτίμηση της κατάστασής του.

Διατροφολογική συμβουλευτική: Επιπλέον, μία ακόμη εξίσου χρήσιμη υπηρεσία για τη διατήρηση της καλής υγείας, που παρέχεται μέσω της εφαρμογής, είναι η διατροφολογική υποστήριξη. Σε συνεργασία με την Affidea, ο ασφαλισμένος έχει πρόσβαση σε εξειδικευμένους διατροφολόγους, με τους οποίους μπορεί να κλείσει ραντεβού, σε ειδική προνοιακή τιμή.

Μέσω της εφαρμογής ο χρήστης διασφαλίζει:

Άμεση ιατρική βοήθεια: Στις περιπτώσεις όπου ο πε-

λάτης θέλει να επικοινωνήσει άμεσα με κάποιον γιατρό, μπορεί με το πάτημα ενός κουμπιού να συνδεθεί μέσω βιντεοκλήσης, προκειμένου να λάβει μία πρώτη εκτίμηση των συμπτωμάτων του και ιατρική καθοδήγηση για τα επό-



Ανάπτυξη με όχημα τις γενικές ασφαλίσεις

- Ενίσχυση του Δείκτη Φερεγγυότητας SCR σε 147% από 141% το 2019
- Κύκλος εργασιών σε σταθερά επίπεδα στα €155 εκατ.
- Αύξηση καθαρών κερδών 113,5% σε σύγκριση με το 2019

Σημαντική υπέρβαση των στόχων πέτυχε η Allianz Ελ-λάδος με αύξηση καθαρών κερδών 113,5% το 2020 σε σύγκριση με το 2019. Ειδικότερα όπως τονίζεται η εταιρεία πέτυχε ενίσχυση της κάλυψης των κεφαλαιακών απαιτήσεων της που απορρέουν από το πλαίσιο της Φερεγγυότητας II. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας SCR ανήλθε σε 147% από 141% το 2019 και ο Δείκτης Φερεγγυότητας MCR στο τέλος του 2020 ήταν 331%, από 335% το 2019.

Σύμφωνα με την Έκθεση Φερεγγυότητας II της εταιρείας, το 2020 έκλεισε για την Allianz Ελλάδα με τον κύκλο εργασιών να ανέρχεται σε € 155 εκατ., μειωμένο κατά μόλις 1,1% από το 2019. Τα κέρδη της εταιρείας μετά από φόρους διαμορφώθηκαν σε € 7,9 εκατ. για το 2020 έναντι € 3,7 εκατ. για το 2019, σημειώνοντας αύξηση 113,5%. Η εξαιρετικά βελτιωμένη κερδοφορία οφείλεται στο καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα προ φόρων του 2020, λόγω θετικής εξέλιξης των ζημιών και στο γεγονός ότι το 2019 υπήρξε επιβάρυνση στο αποτέλεσμα της εταιρείας λόγω μεταβολής του φορολογικού συντελεστή.

Όχημα ανάπτυξης της Allianz ήταν ο κλάδος Γενικών ασφαλίσεων πηλη Αυτοκινήτου, με ανάπτυξη 12,6%, όπου και η εταιρεία θα συνεχίσει να εστιάζει στρατηγικά και τα επόμενα χρόνια. Στις ασφαλίσεις Υγείας, η Allianz κατέγραψε διψήφιο αριθμό ανάπτυξης 10,6% ενώ ο κλάδος Αυτοκινήτου έκλεισε με -5,4%.

Σχοδιάζοντας τις επιδόσεις της εταιρείας η διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Φιλίππα Μιχάλη υπογράμμισε ότι κοιτώντας πίσω στο 2020, χωρίς αμφιβολία η πανδημία ήταν μία απροσδόκητη πρόκληση που έπρεπε να αντιμετωπίσουμε. Υπό αυτές τις συνθήκες, πετύχαμε μία σημαντική υπέρβαση των στόχων μας, χάρη στον ισχυρό ισολογισμό μας και το επιχειρηματικό μας μοντέλο. Ο κύκλος εργασιών του 2020 υπολείπεται ελάχιστα από εκείνον του 2019 ενώ η κερδοφορία ξεπέρασε κατά πολύ το περσινό αποτέλεσμα. Η αύξηση της κερδοφορίας οφείλεται όχι μόνο στην επιβάρυνση που είχαμε στα αποτελέσματα του 2019 λόγω αλλαγών στη φορολογία, αλλά

και στο καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα που πετύχαμε το 2020. Αυτό επιβεβαιώνει ότι η επιχειρηματική μας επίδοση είναι πολύ ισορροπημένη και υγιής ενώ η στρατηγική μας έχει τον σωστό προσανατολισμό, είπε η κ. Μιχάλη.

Σχετικά με τους ποιοτικούς δείκτες της Allianz Ελλάδος η κ. Φ. Μιχάλη ανέφερε: «Αλλά δεν είναι μόνο τα οικονομικά στοιχεία του



Η διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Φιλίππα Μιχάλη.

2020 που μας ενθαρρύνουν να υλοποιήσουμε το μακρόπνοο πλάνο μετασχηματισμού μας, με σιγουριά κι αυτοπεποίθηση. Από το 2015 έως και σήμερα, για έξι συνεχείς χρονιές, οι πελάτες μας, μας επιβραβεύουν με την πρώτη θέση στον Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών

NPS στις Γενικές Ασφαλίσεις. Αυτό πιστοποιεί το υψηλό επίπεδο των λύσεων που προσφέρουμε στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται και την απόδοση της πελατοκεντρικής στρατηγικής μας». Τέλος, αναφερόμενη στους ανθρώπους της Allianz και τη συνεισφορά τους στην επίτευξη των εταιρικών στόχων εν μέσω της πρωτοφανούς συγκυρίας της πανδημίας, η κ. Μιχάλη σχολίασε: «Θέλω να απευθύνω ένα θερμό ευχαριστώ στους εργαζόμενους και τους συνεργάτες της Allianz, καθώς σε μία απαιτητική χρονιά αποδείξαμε ότι ενωμένοι είμαστε πιο δυνατοί και ξεπερνάμε τις δυσκολίες, προσαρμοζόμαστε σε νέες συνθήκες εργασίας και συνεχίζουμε να στηρίζουμε τους πελάτες μας. Η ενδυνάμωση της ομάδας μας, αποτυπώθηκε στην ετήσια Έρευνα Δέσμευσης Εργαζομένων (AES) με όλους τους σχετικούς δείκτες να δείχνουν σημαντικές αυξήσεις που ξεπερνούν το 10% σε σχέση με το 2019».



Νέα εφαρμογή ERGO eSign

Νέα εφαρμογή
Ηλεκτρονικής Υπογραφής
από την ERGO Ασφαλιστική!



Αξιοποιώντας τις νέες τεχνολογίες, η ERGO Ασφαλιστική αναβάθμισε τη διαδικασία αποζημιώσεων στις γενικές ασφαλίσεις, η οποία γίνεται πλέον πιο εύκολη και γρήγορη για τους δικαιούχους, μέσω της νέας εφαρμογής ηλεκτρονικής υπογραφής ERGO eSign. Συγκεκριμένα, ο πελάτης λαμβάνει με e-mail το ειδικό link για την υπογραφή της απόδειξης αποζημίωσης, επιβεβαιώνει τον κωδικό που του αποστέλλεται με SMS στο κινητό που έχει δηλώσει και υπογράφει ηλεκτρονικά την απόδειξη αποζημίωσης με ένα κλικ. Η εφαρμογή σχεδιάστηκε προκειμένου να χρησιμοποιηθεί αρχικά στην ηλεκτρονική υπογραφή των εξοφλητικών αποδείξεων, με τις οποίες καταβάλλονται αποζημιώσεις από τις γενικές ασφαλίσεις ποσού έως και 6.500€. Στη συνέχεια, η νέα εφαρμογή ERGO eSign θα ενσωματωθεί, υπό τις κατάλληλες προϋποθέσεις, και σε άλλες εταιρικές διαδικασίες, με στόχο η εταιρεία να προσφέρει ακόμα μεγαλύτερη ευελιξία και αμεσότητα στην εξυπηρέτηση των συνεργατών και των πελατών της.

Όπως τονίζεται, στρατηγική επιλογή της «ERGO Ασφαλιστική» αποτελεί η ψηφιοποίηση και αυτοματοποίηση των βασικών εταιρικών διαδικασιών της, αξιοποιώντας τις δυνατότητες που παρέχει η τεχνολογία, θέλοντας να πρωτοπορεί και να συνεχίζει να βελτιώνει τις παρεχόμενες υπηρεσίες της, προσφέροντας εξαιρετικές εμπειρίες φροντίδας προς τους συνεργάτες, τους ασφαλισμένους, αλλά και όλους τους συναλλησασμένους μαζί της.

Η ERGO ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα η ERGO έχει 30 έτη παρουσίας, με κύκλο ερ-

γασιών που ξεπέρασε τα 239 εκατομμύρια ευρώ το 2019 και περισσότερους από 900.000 ασφαλισμένους. Η ERGO είναι αυστηρά προσηλωμένη στις επιθυμίες και τις ανάγκες των πελατών της και έχει ως στόχο τη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών της σε στενή συνεργασία με τους καταναλωτές. «Υλοποιούμε το σύνθημά μας "Ασφαλίζω σημαίνει καταβαλίνω" προσφέροντας υπηρεσίες βασισμένες στις ανάγκες και τις ανησυχίες των πελατών μας. Επικοινωνούμε μαζί τους με σαφή και κατανοητό τρόπο και παρέχουμε άμεση υποστήριξη σε περίπτωση ζημίας».

Η ERGO ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Η ERGO είναι ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς Ομίλους στη Γερμανία και την Ευρώπη. Ο Όμιλος εκπροσωπείται παγκοσμίως σε περισσότερες από 30 χώρες και επικεντρώνεται στην Ευρώπη και την Ασία. Ο Όμιλος ERGO προσφέρει ένα ολοκληρωμένο φάσμα ασφαλιστικών παροχών και υπηρεσιών. Στην αγορά της έδρας της, στη Γερμανία, η ERGO συγκαταλέγεται ανάμεσα στις κορυφαίες ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε όλους τους κλάδους. Ο Όμιλος απασχολεί περίπου 38.000 άτομα, είτε ως μισθωτούς εργαζομένους είτε ως αυτοαπασχολούμενους αντιπροσώπους πωλήσεων πλήρους απασχόλησης. Το 2019 η ERGO κατέγραψε 19 δισεκατομμύρια ευρώ ασφάλιστρα και κατέβαλε 17 δισεκατομμύρια ως παροχές στους πελάτες της. Ο Όμιλος ERGO ανήκει στη Munich Re, έναν από τους κορυφαίους παγκοσμίως αντασφαλιστές και φορείς ανάληψης ασφαλιστικού κινδύνου.



70 χρόνια προσφέρει στην ελληνική αγορά



Ο κ. Giuseppe Zorgno, Country Manager της AIG στην Ελλάδα τα τελευταία 11 χρόνια.



Ο κ. Thomas Lillelund, διευθύνων σύμβουλος της AIG στην Ευρώπη, στη Μέση Ανατολή και την Αφρική.



Η κ. Σωτηρία Μαράκη, Head of Distribution AIG Greece.

Τα 70 χρόνια εμπειρίας, ακεραιότητας, καινοτομίας, προσφοράς και εξέλιξης στην ελληνική αγορά γιόρτασε η AIG, σε μία μοναδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε διαδικτυακά. Τα 70 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα γιορτάστηκαν μέσα από ένα διαδικτυακό συνέδριο το οποίο είχε τα πάντα: ιστορική ανασκόπηση για τους σημαντικότερους σταθμούς της AIG, ομιλίες από σημαίνοντα στελέχη της εταιρείας, αλλά και του ασφαλιστικού και εμπορικού κλάδου, καθώς και τιμητικές διακρίσεις ασφαλιστικών διαμεσοθαβητών με πολυετή συνεργασία με την AIG, οι οποίοι με την πολύτιμη βοήθεια και υποστήριξή τους συνέβαλαν σημαντικά στην αδιάκοπη επιτυχημένη πορεία της εταιρείας.

Η American International Group έχει προσφέρει σε σταθερή βάση καινοτόμα προϊόντα σε όλη την πορεία της σε οικογένειες, επιχειρήσεις και βιομηχανίες. Η AIG, ακολουθώντας πάντοτε μία ανθρωποκεντρική προσέγγιση, δεν έπαψε στιγμή να θεωρεί ως μεγαλύτερο «όπλο» της και βασικό παράγοντα για όλες τις επιτυχίες της τους ανθρώπους της: εκείνους που δίνουν καθημερινά τον καλύτερό τους εαυτό, προσφέροντας πολλές και σημαντικές μικρές και μεγάλες νίκες, που της επέτρεψαν να στέκεται δυνατή, πάντοτε έτοιμη να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες και τις προο-

πτικές ανάπτυξής της σε μία συνεχώς μεταβαλλόμενη αγορά. Η συνετή και δοκιμασμένη στρατηγική της, την οποία ακολουθεί πιστά όλες αυτές τις δεκαετίες, την κατέστησε ικανή να αντιμετωπίζει τις δυσκολίες, πάντοτε με σοβαρότητα και συνέπεια απέναντι στους πελάτες της.

Ιδιαίτερα η προηγούμενη χρονιά, μία χρονιά γεμάτη προκλήσεις, ανέδειξε με τον καλύτερο τρόπο τα γρήγορα και αποτελεσματικά αντανακλαστικά της εταιρείας, τόσο προς τους πελάτες της όσο και προς τους ανθρώπους της, με την ολική και άμεση προσαρμογή της σε ένα καθ' όλη νέα επιχειρησιακό μοντέλο με βασικό πυρήνα την τηλεργασία. Διασφαλίζοντας πρωτίστως την ασφάλεια των υπαλλήλων της, η AIG πέτυχε τους ποσοτικούς και ποιοτικούς στόχους που είχε θέσει για το έτος, σε επίπεδο παραγωγής και κερδοφορίας, διατηρώντας μάλιστα την πρωτιά σε συγκεκριμένους κλάδους και τομείς ασφάλισης, εγκαινιάζοντας παράλληλα ένα νέο σύστημα μηχανογράφησης.

Μία ιδιαίτερα ευχάριστη στιγμή της εκδήλωσης ήταν η τιμητική διάκριση των συνεργατών της AIG για τη συνεισφορά τους στην ανάπτυξη των επιχειρηματικών και οικονομικών στόχων της εταιρείας, αλλά και για τον επαγγελματισμό και το ζήλο που επέδειξαν παρά τις δύσκολες κοι-

νωνικοοικονομικές συνθήκες. Οι κατηγορίες στις οποίες σημειώθηκαν διακρίσεις είναι οι εξής: Συνεργάτες με μικτή παραγωγή (Consumer-Commercial) με έδρα στην Αθήνα, Συνεργάτες με corporate παραγωγή με έδρα στην Αθήνα, Συνεργάτες με μικτή παραγωγή (Consumer-Commercial) με έδρα στη Θεσσαλονίκη, Συνεργάτες με corporate παραγωγή με έδρα στη Θεσσαλονίκη, Συνεργάτες στην Περιφερειακή Ενότητα Ανατολικής Μακεδονίας, Συνεργάτες στην Περιφερειακή Ενότητα Ξάνθης, Συνεργάτες στην Περιφερειακή Ενότητα Θεσσαλίας, Συνεργάτες στην Περιφερειακή Ενότητα Ιωαννίνων, Συνεργάτες στην Περιφερειακή Ενότητα Πελοποννήσου, Συνεργάτες στην Περιφερειακή Ενότητα Κρήτης, Συνεργάτες στην Περιφερειακή Ενότητα Χαλκίδας.

Όπως κατέστη σαφές μέσα από την εκδήλωση εορτασμού, η εταιρεία σκοπεύει να κινηθεί με τον ίδιο δυναμισμό και το 2021, εστιάζοντας σε τομείς που απαιτούν μεγάλη εμπειρία, εξειδικευμένη γνώση, κατάλληλη στελέχωση και μία ευρεία γκάμα στατιστικών δεδομένων. Σύνθετα ζητήματα που αναδύονται τα τελευταία χρόνια, όπως οι κίνδυνοι του κυβερνοχώρου, η Ευθύνη των Στελεχών Διοίκησης, η Περιβαλλοντική Ευθύνη, είναι εκείνα που απαιτούν ένα

ξεχωριστό επίπεδο τεχνογνωσίας που μόνο η AIG είναι ήδη σε θέση να προσφέρει, εντοπίζοντας έγκαιρα τους νέους κινδύνους για τους πελάτες της.

Ο Giuseppe Zorgno, Country Manager της AIG στην Ελλάδα τα τελευταία 11 χρόνια, δήλωσε χαρακτηριστικά στο πλαίσιο της εκδήλωσης: «Σήμερα κάναμε μια στάση για να δούμε τι καταφέραμε όλα αυτά τα χρόνια. Για να θυμηθούμε τους σημαντικότερους σταθμούς της ιστορίας μας, να ευχαριστήσουμε τους συντελεστές αυτής της προσπάθειας, αλλά και να οργανωθούμε για το μέλλον. Αισθάνομαι αληθινά υπερήφανος που εκπροσωπώ αυτή την τόσο σπουδαία εταιρεία, η οποία έχει γράψει τη δική της ιστορία στην Ελλάδα. Υπερήφανος για την ομάδα των συναδέλφων μου, που χωρίς αυτούς δεν θα μπορούσαμε να έχουμε καταφέρει τις επιτυχίες μας, υπερήφανος για τις μακροχρόνιες συνεργασίες μας και για τις ασφαλιστικές υπηρεσίες που με συνέπεια και σοβαρότητα προσφέρουμε. Στην AIG η καινοτομία είναι αυτοσκοπός. Θα συνεχίσουμε να αναζητάμε νέους τρόπους εργασίας ώστε να κάνουμε όσο το δυνατόν καλύτερα τη δουλειά μας και να προετοιμαστούμε για τα επόμενα 70 χρόνια ιστορίας μας, σε ένα ταξίδι που σας θέλουμε όλους συνοδοιπόρους».

ΟΙ ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΗΣ AIG

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΕ ΜΙΚΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ (Consumer - Commercial) ΜΕ ΕΔΡΑ ΣΤΗΝ

ΑΘΗΝΑ: NN HELLENIC INSURANCE AGENCY SA, MEGA BROKERS SA, 3P INSURANCE, IONIOS NEW AGENCY, VESTER AE, F. I. LEADERS/SAFE FUTURE, HIVE, ΑΡΓΥΡΩ ΔΑΛΕΝΤΖΑ-ΔΟΓΑΝΗ, BRITISH PROVIDENCE, BROKERS UNION, SFAKIANAKIS INSURANCE S.A., Γ. ΚΥΡΛΑΚΗΣ ΑΕ, ΑΠΟΛΛΩΝ Α.Ε., GLOBAL NET, STAR GROUP, BROKINS AE, COVER INSURANCE

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΕ CORPORATE ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΕ ΕΔΡΑ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ:

HOWDEN-MATRIX, CARPENTER TURNER, ALL RISK, DESIGNIA INSURANCE BROKERS, FLAGSHIP, ΑΜΥΝΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, ΔΙΟΝ Ο.Ε. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ, ALPHAPLUS AGENTS, NAK KATSIBERIS INSURANCE BROKERS SA

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΕ CORPORATE ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΕ ΕΔΡΑ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:

ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΩΝ

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΕ ΜΙΚΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ (Consumer- Commercial) ΜΕ ΕΔΡΑ ΣΤΗ ΘΕΣ-

ΣΑΛΟΝΙΚΗ: I.G. INSURANCE GROUP

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ:

CONTRACT A.E.

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ ΞΑΝΘΗΣ:

DAIC

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ:

PROMIST INSURANCE AND FINANCE A.E.

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ:

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΤΣΙΛΙΜΗ

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ ΠΕΛΛΟΠΟΝΗΣΟΥ:

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΑΛΑΜΑ, ΔΕΡΒΟΣ INSURANCE AGENT

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ ΚΡΗΤΗΣ:

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Ι. ΒΛΑΧΑΚΗΣ Ο.Ε., Μ. ΜΑΘΙΟΥΔΑΚΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε. ΑΣΦΑΛ. ΣΥΜΒ., INSUREWAY

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ ΧΑΛΚΙΔΑΣ:

ΣΤΑΜΟΥΛΟΥ Ε. & ΣΙΑ Ε.Ε.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Υψηλές αποδόσεις για ομαδικά και ατομικά προγράμματα

Υψηλή απόδοση της τάξης του 2,78% κατέγραψε το χαρτοφυλάκιο επενδύσεων των Ομαδικών Προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της Eurolife FFH το 2020, αποδεικνύοντας ότι σε μια χρονιά με ιδιαίτερες διακυμάνσεις και γεμάτη αστάθμητους παράγοντες, η εταιρεία υπερέχει στη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων. Γιατί για τη Eurolife FFH αξία έχει να υποστηρίζει όλους αυτούς που εμπιστεύονται τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, ανεξάρτητα από τις προκλήσεις που διαμορφώνονται στο σύγχρονο περιβάλλον.

Η υψηλή αυτή απόδοση αποτελεί συνέχεια μιας σειράς αποδόσεων που διαχρονικά απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι των ομαδικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της Eurolife FFH (6,01% το 2017, 5,90% το 2018 και 4,02% το 2019).

Παράλληλα, υψηλές αποδόσεις συνέχισε να καταγράφει και το 2020 το χαρτοφυλάκιο επενδύσεων των ατομικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της Eurolife FFH, κλείνοντας στο 3,24%. Η σημαντική απόδοση του 2020 αποτελεί συνέχεια μιας σειράς υψηλών αποδόσεων που διαχρονικά απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι των ατομικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της εταιρείας (3,59% το 2017, 2,82% το 2018 και 3,32% το 2019).



Στο δυναμικό της η Ήβη Μελακοπίδη

Καθίκοντα Sr HR Manager στην Euler Hermes Hellas ανέλαβε η κ. Ήβη Μελακοπίδη. Εκ της θέσεώς της θα βοηθήσει στην ενδυνάμωση των ομάδων της εταιρείας και την ανανέωση στις διαδικασίες του ανθρώπινου δυναμικού.

Η κ. Μελακοπίδη έχει μεγάλη και πολυετή εμπειρία τόσο στο κομμάτι του ανθρώπινου δυναμικού όσο και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς εν γένει. Της ευχόμαστε κάθε επιτυχία και καλή αρχή στη νέα της θέση.



Στο Δείκτη Ισότητας Φύλων του Bloomberg

Για έκτη συνεχή χρονιά η MetLife, Inc. συμπεριλαμβάνεται στο Δείκτη Ισότητας Φύλων του Bloomberg, σε αναγνώριση των προσπαθειών της για την προώθηση της έμφυλης ισότητας, μέσω της εφαρμογής εταιρικών πολιτικών απασχόλησης, εκπροσώπησης και διαφάνειας.

«Η ισότητα των φύλων βρίσκεται στο επίκεντρο του εταιρικού σκοπού της MetLife. Για εμάς αποτελεί το κίνητρο για καινοτομία, για γόνιμες συνεργασίες, αλληλ και για επιχειρηματικά αποτελέσματα. Είμαστε υπερήφανοι για αυτή τη διάκριση και δεσμευόμαστε ότι θα συνεχίσουμε να εργαζόμαστε, ακόμη πιο εντατικά, για την αναγνώριση και την αναβάθμιση του ρόλου των γυναικών στο χώρο εργασίας και στην κοινωνία», δήλωσε ο Michel Khalaf, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife.



ARAG Hellas Δωρεάν νομικές συμβουλές

Δωρεάν νομική υποστήριξη σε οικογένειες που αντιμετωπίζουν περιστατικά ασέλγειας και κακοποίησης ανηλίκων, είτε έχουν ασφαλιστική σχέση με την εταιρεία είτε όχι, προσφέρει η ARAG Hellas, μέσω του δικτύου των συνεργατών της δικηγόρων στο πλαίσιο της εταιρικής κοινωνικής της ευθύνης. Όπως αναφέρεται, η παροχή νομικών συμβουλών και η απαραίτητη νομική καθοδήγηση θα γίνεται από εξειδικευμένους συνεργάτες δικηγόρους του δικτύου της ARAG τηλεφωνικά σε Αθήνα-Πάτρα-Θεσσαλονίκη σε ημέρες και ώρες που αναφέρονται αναλυτικά στην ιστοσελίδα www.arag.gr, ενώ στην ιστοσελίδα φιλοξενείται, επίσης, σχετική με το θέμα παρουσίαση της ψυχολόγου-ψυχοθεραπεύτριας κυρίας Μαρίας Σουρρή.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Ψηφιακό οικοσύστημα υγείας και ευεξίας



Το MoreLife, έναν ψηφιακό χώρο υγείας, ευεξίας και ψυχικής ενδυνάμωσης, μέσω του οποίου παρέχει μια σειρά από προτάσεις για ένα καλύτερο αύριο, δημιούργησε η Eurolife FFH, με στόχο να αναδείξει τις καλές πρακτικές που μπορεί να ακολουθεί κάθε άνθρωπος που θέλει να βελτιώσει την καθημερινότητά του.

Το MoreLife αποτελείται από τρία διαφορετικά εργαλεία, ανοίγοντας έναν μοναδικό κόσμο δυνατοτήτων για τους χρήστες του. Το πρώτο είναι μια εύχρηστη πλατφόρμα γρήγορης τιμολόγησης των νοσοκομειακών προγραμμάτων Premium Economy, που στόχο έχει να βοηθήσει το χρήστη να υπολογίσει το κόστος ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου υγείας, ώστε να διαχειρίζεται με μεγαλύτερη σιγουριά ένα πιθανό ατομικό ή οικογενειακό ρίσκο. Μέσα από απλά βήματα, η πλατφόρμα τιμολόγησης επιτρέπει στο χρήστη να διαμορφώσει το δικό του εξατομικευμένο πρόγραμμα, που θα ανταποκρίνεται στον οικονομικό του προγραμματισμό. Ταυτόχρονα, έχει τη δυνατότητα να ενημερωθεί για τις διαφορετικές παροχές, να δει αναλυτικά τις καλύψεις που του προσφέρονται και να έρθει σε επικοινωνία με εξειδικευμένο συνεργάτη της Eurolife FFH, ο οποίος θα τον βοηθήσει να κάνει την τελική του επιλογή.



Πολιτικός στην ασφάλιση

Πρόγραμμα διπλής κάλυψης στην Αστική Ευθύνη Μηχανημάτων Έργου



Ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και εντεταλμένος σύμβουλος της εταιρείας, κ. Δημήτριος Α. Χριστοδουλιάς.

Με υψηλή τεχνογνωσία η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική δημιούργησε ένα νέο πρόγραμμα Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης Μηχανημάτων Έργου, το οποίο διακρίνεται για την πληρότητά του και τη συνδυαστική κάλυψη που προσφέρει. Το νέο πρόγραμμα έχει ένα διπλό πλεονέκτημα, δίνει στον κάτοχο του την κάλυψη Αστικής Ευθύνης προς τρίτους του οχήματος, ενώ ταυτόχρονα παρέχει και μια δεύτερη, πραγματικά αναγκαία για την εργασιακή καθημερινότητα, κάλυψη Αστικής Ευθύνης κατά τη λειτουργία του μηχανήματος έργου εν ώρα της εργασίας. Το πακέτο καλύψεων Αστικής Ευθύνης εργαλείου, που περιλαμβάνεται στο νέο πρόγραμμα ασφάλισης, διαθέτει υψηλά όρια κάλυψης με μηδενικές απαλλογές και ιδιαίτερα προνομιακό μικτό ετήσιο ασφάλιστρο.

Το νέο πακέτο ολοκληρωμένης ασφάλισης Μηχανημάτων Έργου είναι ήδη διαθέσιμο στην ηλεκτρονική πλατφόρμα Dynamis Navins Web, όπου οι συνεργάτες ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές έχουν πρόσβαση και μπορούν να διαμορφώσουν εξατομικευμένα την κάλυψη των πελατών τους. Η εξατομικευση αποτελεί ένα ακόμα χαρακτηριστικό του προγράμματος που διαμορφώνεται εύκολα κατά την επιλογή του υποψηφίου προς ασφάλιση.



Επιβραβεύει το προσωπικό με επιπλέον άδεια για το Πάσχα

Ένα μοναδικό για την ελληνική επιχειρηματική πραγματικότητα επίτευγμα ολοκληρώνεται φέτος στην INTERAMERICAN. Ο πρωτοποριακός μετασχηματισμός στην οργανωτική δομή του οργανισμού και η μετάβαση σε ένα δυναμικό μοντέλο λειτουργίας με λιγότερη ιεραρχία και περισσότερη ομαδικότητα είναι γεγονός και έχει τεθεί, πλέον, σε λειτουργική εφαρμογή. Το μοντέλο αυτό βασίζεται ταυτόχρονα σε πρακτικές που εξυπηρετούν τον νέο, ευέλικτο τρόπο εργασίας, βασισμένες στην ψηφιακή τεχνολογία και την αναθεώρηση του παραδοσιακού χώρου εργασίας.

Τα τελευταία βήματα αυτής της πολυδιάστατης αλλαγής, που ξεκίνησε από το 2019 και κορυφώθηκε κατά το 2020 σε φάσεις, σχηματοποιούν πλήρως τη νέα INTERAMERICAN μέσα στο πρώτο εξάμηνο του 2021. Η κίνηση αυτή, που απαίτησε την εστίαση της συνολικής προσπάθειας διοίκησης και εργαζομένων, είναι σημαντικό να τονιστεί ότι συνέτρεξε με πολύ καλά αποτελέσματα.

Στο πλαίσιο αυτό, η διοίκηση της εταιρείας ανακοίνωσε στους εργαζομένους της την απόφαση να δοθεί σε όλους έκτακτη, επιπλέον των ημερών αργίας, άδεια αναγνώρισης και επιβράβευσης για συνεχόμενη απουσία μίας εβδομάδας, με επιλογή χρήσης της άδειας κατά το δεκαπενθήμερο

του Πάσχα.

«Σε μια ιδιαίτερη εποχή που χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητες, περιορισμούς, διαχείριση ειδικών κινδύνων, η εταιρεία όχι μόνο προστάτεψε την υγεία των ανθρώπων της με την ευέλικτη εργασία και την αυστηρή -καθολική σχεδόν- εργασία εξ αποστάσεως, αλλά ταυτόχρονα στάθηκε όσο ποτέ άλλοτε κοντά στους ασφαλισμένους της», επισημαίνει ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

«Έχουμε βάλει με αποφασιστικότητα και αναπτυγμένο σχέδιο τις βάσεις για ένα δυναμικό, βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο, που θα οδηγήσει την INTERAMERICAN πρωταγωνιστικά για την ασφαλιστική αγορά στο βάθος του χρόνου. Ταυτόχρονα, πέρυσι βελτιώσαμε τα οικονομικά αποτελέσματά μας μεγαλώνοντας την εταιρεία, παρά την ενέργεια που δώσαμε για τη μεγάλη τομή στην οργάνωση και δομή. Και αυτά έγιναν σε συνθήκες πολύ δύσκολες, λόγω της πρωτοφανούς συγκυρίας της πανδημίας και της ποληλαπλής κρίσης. Αυτή η επιτυχία οφείλεται, πρωτίστως, στο ανθρώπινο δυναμικό και πρέπει να πάρει τώρα μια μεγάλη ανάσα, ώστε να αποφορτιστεί και να ανανεώσει τις δυνάμεις του», τόνισε μεταξύ άλλων ο Γιάννης Καντώρος.



Επενδύει στη συνεχή εκπαίδευση

Με προσήλωση στη συνεχή εκπαίδευση και ενδυνάμωση των στελεχών και των συνεργατών της, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική διοργάνωσε webinar με θέμα «Η Νοοτροπία μου ορίζει το μέλλον μου» με εισηγητή τον Γιάννη Καθογεράκη, CEO της JMK. Το σεμινάριο, που πραγματοποιήθηκε με τη συμμετοχή 300 συνεργατών της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής από όλη την Ελλάδα, ήταν πρωτοβουλία της Εμπορικής Διεύθυνσης και της Διεύθυνσης Πωλήσεων Ανατολικής Μακεδονίας & Θράκης και διοργανώθηκε από κοινού με τα Επιμελητήρια Ανατολικής Μακεδονίας & Θράκης. Το θέμα του σεμιναρίου ήταν η σημασία της νοοτροπίας και ο καθοριστικός της ρόλος σε όλες τις εκφάνσεις της επαγγελματικής, αλλά και προσωπικής ζωής μας. Το κεντρικό μήνυμα ήταν ότι μπορεί να υπάρχουν όλες οι απαραίτητες προϋποθέσεις, όπως άνθρωποι, κεφάλαια ή τεχνογνωσία, ωστόσο η νοοτροπία είναι ο καταλύτης που θα κάνει τη διαφορά. Στους συμμετέχοντες απηύθυνε χαιρετισμό ο κ. Αλέξανδρος Κοντός, εκτελεστικός αντιπρόεδρος του Δ.Σ. Το συντονισμό του σεμιναρίου έκανε η κ. Νεκταρία Μπέσσα, διευθύντρια Marketing & Δημοσίων Σχέσεων, ενώ τις ερωτήσεις συντόνισε η κ. Μαρίνα Σινίκη, τμηματάρχης Εκπαίδευσης.

«Επενδύουμε σταθερά στη διά βίου εκπαίδευση και στη διαρκή ενδυνάμωση των συνεργατών μας που αποτελούν το πιο πολύτιμο κεφάλαιο της εταιρείας μας, και τώρα και στο μέλλον», σχολίασε ο κ. Στάθης Γκόργκας, Εμπορικός Διευθυντής Δικτύου Ιδιωτών και Συνεταιρισμών της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.



A FAIRFAX Company

Βράβευσε το δίκτυο συνεργατών



Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, με τη συντονίστρια της εκδήλωσης, Ρίτσα Μπιζόγλη.

Τους συνεργάτες της που διακρίθηκαν στο Διαγωνισμό Πωλήσεων 2020 βράβευσε η Eurolife FFH, κατά τη διάρκεια διαδικτυακής εκδήλωσης, που πραγματοποιήθηκε με απευθείας σύνδεση από τα γραφεία της. Όπως επισημαίνεται, για την εταιρεία αξία έχει να υποστηρίξει τα δίκτυα συνεργατών της, αναγνωρίζοντας το έργο και τη συμβολή τους στην ανάπτυξη της. Οι νικητές του διαγωνισμού είναι οι πρωταγωνιστές στις Ασφαλίσεις Ζωής και στις Γενικές Ασφαλίσεις για τη χρονιά που πέρασε, οι οποίοι επιβραβεύθηκαν με έπαθλο τη χρήση εταιρικού αυτοκινήτου για ένα χρόνο. Στην εκδήλωση συμμετείχαν επίλεκτοι συνεργάτες της Eurolife FFH, καθώς και στελέχη της ανώτατης διοίκησης, ενώ το συντονισμό της ανέλαβε η δημοσιογράφος Ρίτσα Μπιζόγλη. Μέσα από τις ομιλίες τους, οι άνθρωποι της εταιρείας παρουσίασαν έναν σύντομο απολογισμό του 2020, εστιάζοντας στις πρωτοβουλίες και τα έργα της Eurolife FFH που σημάδεψαν μια χρονιά τόσο διαφορετική από τις προηγούμενες. Οι συνεργάτες που παρακολούθησαν την εκδήλωση είχαν, επίσης, την ευκαιρία να ακούσουν πρώτοι το συνολικό σχεδιασμό της εταιρείας για το 2021, κατά τη διάρκεια του οποίου η Eurolife FFH θα συνεχίσει να βρίσκεται στο πλευρό τους με αναβαθμισμένα προϊόντα και υπηρεσίες, αλλά και κοινές πρωτοβουλίες ανάπτυξης.

«Θα ήθελα να συγχαρώ όλους τους συνεργάτες μας για όλα αυτά που κατάφεραν κατά τη διάρκεια της περσινής χρονιάς», σημείωσε ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH. «Το 2020 ήταν δύσκολο και απαιτητικό για όλους μας, ωστόσο, με τον επαγγελματισμό, τη συνέπεια και τη θέληση που τους διακρίνει, οι συνεργάτες μας απέδειξαν ότι κάθε εμπόδιο μπορούμε

να το ξεπεράσουμε μαζί. Τους ευχαριστώ όλους θερμά για την υποστήριξη και την καθημερινή συμβολή τους στην ανάπτυξη της Eurolife FFH. Αποτελούν αναπόσπαστο μέρος του DNA και των δράσεών μας, γι' αυτό κι εμείς είμαστε στο πλευρό τους, επιβραβεύουμε το έργο τους και αναλαμβάνουμε πρωτοβουλίες για την εξέλιξη και ανάπτυξή τους».

Από την πλευρά του, ο Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης στη Eurolife FFH, αναφέρθηκε στην αξία που έχει για την εταιρεία ο ρόλος των συνεργατών της. «Παρά τις δύσκολες συνθήκες της περσινής χρονιάς, ολοκληρώσαμε ακόμα έναν καινοτόμο Διαγωνισμό Πωλήσεων με πολύ σημαντικά για όλους μας αποτελέσματα. Ως Eurolife FFH, στηρίζουμε και εμπιστευόμαστε καθημερινά τους συνεργάτες, ως τον επαγγελματία σύμβουλο απέναντι στον καταναλωτή, και η συμβολή τους είναι καθοριστική όλη αυτά τα χρόνια της επιτυχημένης ιστορίας μας. Είμαστε χαρούμενοι επειδή έχουμε συνεργασία με τους καλύτερους της αγοράς, γι' αυτό είναι τιμή μας να είμαστε στο πλευρό τους και να σχεδιάζουμε μαζί την κοινή μας πορεία».

Κατά την τελετή απονομής, δόθηκαν συνολικά 13 αυτοκίνητα: τέσσερις Mercedes A-Class για τους πρώτους νικητές των κατηγοριών Ασφαλίσεων Ζωής, Γενικών Ασφαλίσεων, Ασφαλίσεων Ζωής εκτός Αθηνών και Γενικών Ασφαλίσεων εκτός Αθηνών, δύο BMW σειρά 1 για τους δεύτερους νικητές των κατηγοριών Ασφαλίσεων Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων και επτά Toyota Aygo για κάθε έναν από τους νικητές που κατέλαβαν τις υπόλοιπες θέσεις. Η ανακοίνωση των ονομάτων και των επάθλων έγινε από τη συντονίστρια τη εκδήλωσης, Ρίτσα Μπιζόγλη.

ΟΙ ΝΙΚΗΤΕΣ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Κατηγορία Ασφαλίσεων Ζωής

1. VICTORY PROMISE A.E. **2.** 3P LIFE INSURANCE AGENTS **3.** MEGA INSURANCE A.E. **4.** IONIOS A.E.

5. ΨΙΜΑΡΑΣ ΕΠΕ (ΠΑΡΟΝ)

Κατηγορία Γενικών Ασφαλίσεων

1. MONEY MARKET A.E. **2.** 3P INSURANCE AGENTS I.K.E. **3.** Κ'ΩΧ ΚΑΡΥΠΙΔΗ Ο.Ε. **4.** BE INSURANCE A.E.

5. MEGA INSURANCE AGENTS

Κατηγορία Ποιοτικών Δεικτών

1. LIFE PLAN INSURANCE

Κατηγορία Γενικών Ασφαλίσεων εκτός Αθηνών

1. ΑΦΟΙ Γ.ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε.

Κατηγορία Ασφαλίσεων Ζωής εκτός Αθηνών

1. ΠΑΠΑΔΑΚΗ - ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ Μ.

Προστασία και ασφάλιση στους επαγγελματίες



Σχεδιασμένο για να ανταποκρίνεται στις ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες αποτελούν και την πλειοψηφία στην ελληνική αγορά, είναι το Business Dynamic Plus, το νέο πρόγραμμα ασφάλισης της Generali. Στόχος της Generali είναι, όπως τονίζεται, να συνεχίσει να παρέχει στους επαγγελματίες δυνατότητες προστασίας και ασφάλισης, ακόμη κι εν μέσω πανδημίας, εξασφαλίζοντας έτσι την εύρυθμη λειτουργία τους μακροπρόθεσμα.

Όπως αναφέρει ο κ. Γεώργιος Ζερβουδάκης, διευθυντής Πωλήσεων στην Generali, «παρά τα μέτρα για την αντιμετώπιση της πανδημίας, ο ασφαλιστικός κλάδος δεν μπορεί να μείνει στάσιμος απέναντι στην προστασία των πελατών του, μεγάλο μερίδιο των οποίων αποτελούν κι οι ΜμΕ. Αναλύσαμε διεξοδικά τις μεταβαλλόμενες ανάγκες της αγοράς και τους περιορισμούς και σχεδιάσαμε το νέο πρόγραμμα ασφάλισης μικρομεσαίων επιχειρήσεων Business Dynamic Plus».

Από την πλευρά του ο κ. Παναγιώτης Βασιλόπουλος, Chief Technical Manager στην Generali, υπογραμμίζει: «Πρόκειται για μία απόλυτα ευέλικτη και πολυμορφική-modular λύση, που προσαρμόζεται στις δυνατότητες της κάθε επιχείρησης. Για την Generali ο κλάδος ασφάλισης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜμΕ) αποτελεί σταθερά μία από τις βασικές, στρατηγικές προτεραιότητες.

Στόχος μας να στεκόμαστε δίπλα τους ως ένας ισχυρός και αξιόπιστος συνοδοιπόρος, με λύσεις που ανταποκρίνονται στα δεδομένα της εποχής, παρέχοντας ασφάλεια και ευελιξία επιλογών».

ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Το Business Dynamic Plus:

- Καταρripτεί τη λογική του προϊόντος-πακέτου, καθώς προσαρμόζεται σε διαφορετικές επιχειρηματικές ανάγκες, χάρη στη modular δομή του προγράμματος. Ο ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει τις κατηγορίες καλύψεων που επιθυμεί, διαμορφώνοντας αντίστοιχα και το ασφάλιστρο.

- Είναι ευέλικτο με δυνατότητα επιλογών σε κεφάλαια κάλυψης και συμμετοχής.
- Επιβραβεύει με βάση τα μέτρα προστασίας της κάθε επιχείρησης.
- Χρησιμοποιεί απλή & κατανοητή γλώσσα και paperless διαδικασίες για ταχύτερη εξυπηρέτηση.
- Αποτακρίνεται σε κάθε κατηγορία και διαφορετικούς κλάδους επιχειρήσεων.
- Δίνει τη δυνατότητα συνδυασμού της ασφάλισης περιουσίας -κτίριο και περιεχόμενο- με πλήθος προαιρετικών καλύψεων (ασφάλιση προσωπικού, χρημάτων, αστική ευθύνη κ.ά.)
- Εξασφαλίζει με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους τη συνέχιση της ασφάλισης των επιχειρήσεων.

ΕΙΔΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Το Business Dynamic Plus αποτελεί μία ακόμη ουσιαστική . στη στρατηγική φροντίδας που εφαρμόζει η Generali μέσα από το μανιφέστο της «Generali Caring Insurance Ecosystem». Με στόχο να αποτελέσει τον Lifetime Partner των πελατών της, εν μέσω των εξαιρετικά δύσκολων συνθηκών, η Generali προσφέρει ειδική έκπτωση ασφάλιστρου, η οποία αντιστοιχεί σε έως και 2 μήνες δωρεάν ασφάλισης.

Εξαιρετική χρονιά το 2020!

Εξαιρετικά ικανοποιητικά ήταν τα αποτελέσματα του οικονομικού έτους 2020 για την HDI Global SE, Hellas, όπως ανέφερε ο Managing Director του ελληνικού υποκαταστήματος της HDI Global SE, κ. Νότης Βαγιακάκος. Η εταιρεία βελτίωσε τον μικτό λειτουργικό της δείκτη κατά 10 περίπου ποσοστιαίες μονάδες, ενώ, παράλληλα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά τη διάρκεια του έτους παρουσί-



Ο Managing Director του ελληνικού υποκαταστήματος της HDI Global SE, κ. Νότης Βαγιακάκος.

ασαν αύξηση κατά 8,3% σε σχέση με το 2019 στα 56 εκατ. ευρώ. Σαν αποτέλεσμα, τα προφύρων κέρδη του ελληνικού υποκαταστήματος αναμένεται να παρουσιάσουν βελτίωση έναντι του 2019 κατά περίπου 25-30%.

«Παρά τις όποιες δυσκολίες που επέφερε η πανδημία, η ροή των εργασιών μας συνεχίστηκε απρόσκοπτα και οι συντονισμένες προσπάθειες όλων μας στις HDI Global SE Hellas εξακολούθησαν να στηρίζουν την εδραιωμέ-

νη σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες και τους συνεργάτες μας», επισήμανε ο κ. Βαγιακάκος.

Επισημαίνεται ότι η Global SE, Hellas, υποκατάστημα της HDI Global, είναι μέλος του Ομίλου Talanx , ο οποίος αποδείχθηκε ισχυρός για το οικονομικό έτος 2020 παρά τις σχετιζόμενες με τον κορωνοϊό ζημιές, οι οποίες ανήλθαν στο 1,5 δισ. ευρώ. Τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) κυμάνθηκαν στα 1,7 δισ. ευρώ (από 2,4), ενώ τα καθαρά έσοδα του ομίλου ανήλθαν στα 673 εκατ. ευρώ (από 923), γεγονός το οποίο επιβεβαίωσε την πρόβλεψη του Νοεμβρίου 2020 «για έσοδα άνω των 600 εκατ. ευρώ». Εξαιρουμένων των σχετιζόμενων με τον κορωνοϊό ζημιών, ο όμιλος θα είχε ξεπεράσει το περσινό ρεκόρ καθαρών εσόδων. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 4,1% στα 41,1 δισ. ευρώ (από 39,5) ή κατά 6,9% μετά την προσαρμογή των όποιων συναλλαγματικών επιπτώσεων και παρά το δυσμενές περιβάλλον που διαμορφώθηκε από την πανδημία. Η καλή απόδοση του ομίλου κατά τη διάρκεια του 2020, μιας χρονιάς που επλήγη τόσο έντονα από την κρίση, οφείλεται επίσης στα επιτυχημένα διαρθρωτικά μέτρα στους τομείς Βιομηχανικών Ασφαλίσεων και Ασφαλίσεων Ιδιωτών στη Γερμανία.

Εξαγόρασε την Gkiolekas Insurance Solutions

Η NAK Katsiberis Insurance Brokers ανακοίνωσε την εξαγορά της Gkiolekas Insurance Solutions, που δραστηριοποιείται στη Βόρεια Ελλάδα και συγκεκριμένα στη Θεσσαλονίκη, σε μια κίνηση για την ισχυροποίηση της θέσης της και της ενδυνάμωσης του μεριδίου στην ελληνική αγορά. Η διαδικασία της εξαγοράς ολοκληρώθηκε με επιτυχία, με τα δύο μέρη να έρχονται σε συμφωνία τον Ιανουάριο του 2021. Σημειώνεται ότι η εξαγορά του 100% των μετοχών της Gkiolekas Insurance Solutions πραγματοποιήθηκε με ίδια κεφάλαια χωρίς τραπεζικό δανεισμό, με τη διοικητική σύνθεση των εταιρειών να παραμένει εξίσου αμετάβλητη. Η εξαγορά, που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της υλοποίησης του πενταετούς στρατηγικού πλάνου ανάπτυξης της εταιρείας, έρχεται να επιταχύνει σημαντικά την επέκταση στη Βόρεια Ελλάδα, καθώς και τη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου, ενισχύοντας την περαιτέρω ανάπτυξη της στην ελληνική αγορά.

Ένα «πσσοτ» με μεγάλη αξία

Νέα πρωτοβουλία ξεκίνησε η Eurolife FFH, με τη δημιουργία δέκα στάσεων λεωφορείου με dispenser διάθεσης αντισηπτικού υγρού σε δέκα σημεία της Αττικής. Από το κέντρο της Αθήνας μέχρι τα βόρεια και τα νότια προάστια, όλοι οι πολίτες που χρειάζεται, αυτήν την περίοδο, να χρησιμοποιούν τα Μέσα Μαζικής Μεταφοράς για τις καθημερινές μετακινήσεις τους θα μπορούν εύκολα να απολυμαίνονται τα χέρια τους.



Νέα στρατηγική επένδυση

Την τρίτη κατά σειρά εξαγορά εταιρείας ή και χαρτοφυλακίου ασφαλιστικής διαμεσολήθσης πραγματοποιεί ο Όμιλος Howden Matrix, μετά την αρχική επένδυση στη θυγατρική με-
στική της Τράπεζας Πειραιώς. Πρόκειται για την A+ Agents,



Ο κ. Δημήτρης
Τσεσμετζόγλου.

η οποία, μετά την υπογραφή της σχετικής συμφωνίας, περνάει πλέον επίσημα στην ιδιοκτησία της Howden Agents, της θυγατρικής του Ομίλου Howden Matrix. Όπως επισημαίνεται, με την κίνηση αυτή ισχυροποιείται ακόμη περισσότερο η θέση του ομίλου σε δύο καίριες αγορές: στις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας και στους Χρηματοοικονομικούς Κινδύνους.



Ο κ. Παναγιώτης Δούμας.

Ήδη η A+ Agents διαθέτει χαρτοφυλάκιο που περιλαμβάνει περισσότερα από 700MW ετησίως, ενώ σε συνδυασμό με τον Όμιλο Howden Matrix υπερβαίνουν τα 1,4 GW. Επιπλέον, η εξειδίκευση της A+ Agents στην ασφάλιση Χρηματοοικονομικών Κινδύνων θα αξιοποιηθεί περαιτέρω στο πλαίσιο του Ομίλου Howden Matrix, ο οποίος εδώ

και σειρά ετών αποτελεί τον αδιαμφισβήτητο ηγέτη στη συγκεκριμένη κατηγορία κινδύνων στην Ελλάδα.

«Η απόφασή μας να εντάξουμε την A+ Agents και τα εξαιρετικά στελέχη της στη μεγάλη επαγγελματική οικογέν-

εια της Howden αποτελεί μία ιδιαίτερως μελετημένη κίνηση η οποία δεν είχε μόνο στόχο το χαρτοφυλάκιο, αλλά και την καθημερινή, στενή μεταξύ μας συνεργασία», δήλωσε ο Group CEO Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, μετά την ολοκλήρωση της τρίτης κατά σειρά εξαγοράς εταιρείας διαμεσολήθσης από τον Όμιλο Howden Matrix κατά την τελευταία διετία.

«Πρόκειται για ένα επιχειρηματικό εγχείρημα που αποδεικνύει για μία ακόμη φορά τη δέσμευσή μας να προσελκύσουμε τους καλύτερους της αγοράς. Ολοκληρώσαμε μία συμφωνία που διαθέτει όλα τα εχέγγυα της επιτυχίας - κοινή φιλοσοφία, ταυτόσημους στόχους και όλες τις προϋποθέσεις για ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη εργασιών», πρόσθεσε ο κ. Τσεσμετζόγλου.

Ο επικεφαλής της A+ Agents Παναγιώτης Δούμας αναφέρθηκε στις μεγάλες ευκαιρίες που παρουσιάζει η συνεργασία με τον Όμιλο Howden Matrix: «Σε μία περίοδο που η αγορά μας συρρικνώνεται και η προσπάθεια των διαμεσολαβητών εξαντλείται στη διατήρηση των εργασιών τους, η A+ Agents έχει τη δυνατότητα να αξιοποιήσει το ταλέντο των ανθρώπων της και το ποιοτικό χαρτοφυλάκιό της με τον καλύτερο δυνατό τρόπο - με την ένταξή της στον κορυφαίο όμιλο διαμεσολήθσης της ελληνικής αγοράς. Η ταύτιση της κουλούρας και η προσήλωσή μας στην ποιοτική ασφαλιστική κάλυψη με τις πλέον ανταγωνιστικές τιμές, σε συνδυασμό με την οικονομική ευρωστία και τη διεθνή εμπέλεια του Ομίλου Howden, δημιουργούν για όλους εμάς τις ιδανικές συνθήκες για κατάκτηση ακόμη μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς, σε στοχευμένους κλάδους». Η ενοποίηση των δύο εταιρειών, μέσω απορρόφησης, θα ξεκινήσει άμεσα», ανέφερε ο κ. Παναγιώτης Δούμας.



Η INTERAMERICAN σε εκδήλωση του ΣΕΒ για τα προσωπικά δεδομένα

Σε διαδικτυακή εκδήλωση του ΣΕΒ, με θέμα «2+ χρόνια GDPR: διδάγματα, συμβουλές και προκλήσεις», η INTERAMERICAN, όπως επισημαίνεται, είχε ουσιαστική συμβολή στη συζήτηση που αναπτύχθηκε. Η Νίκα Φάκου, υπεύθυνη Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων, και ο Μάνος Κοντιζάς, Information Security & Business Continuity Officer της εταιρείας, είχαν την ευκαιρία να παρουσιάσουν τον τρόπο με τον οποίο έχει αντιληφθεί η INTERAMERICAN τη συμμόρφωση με τον κανονισμό για την προστασία των προσωπικών δεδομένων.

Απρόοπτα μπορεί να συμβούν.

Εμείς όμως,
ασφαλιζουμε τα πάντα
για να αισθάνεσαι
κάθε στιγμή ασφαλής.

Με ένα ευρύ φάσμα προϊόντων στους κλάδους της ζωής, της υγείας, της κατοικίας, των επιχειρηματικών κινδύνων και του αυτοκινήτου, ασφαλιζουμε οτιδήποτε έχει σημασία στη ζωή σου.

Για να αισθάνεσαι ηρεμία και σιγουριά σε κάθε σου στιγμή.



Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προγράμματα σκανάρετε εδώ.

συνεταιριστική
Η Ασφάλειά σου!

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
Τηλ.: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: info@syneteristiki.gr

Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26, Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 554 331, 2310 544 775 | fax: 2310 500 240

Syneteristiki Ins. Co
www.syneteristiki.gr

Συνεργασίες



Ομαδικές ασφαλίσσεις «Managed Care Plan»



Το team των ομαδικών ασφαλίσεων.

Τις ασφαλιστικές προτάσεις της στις ομαδικές ασφαλίσσεις ενίσχυσε κατά το 2020 η INTERAMERICAN, διατηρώντας στο πελατολόγιό της σημαντικές επιχειρήσεις και προσθέτοντας νέες, που εμπιστεύονται το κύρος, την αξιοπιστία και την πολυετή τεχνογνωσία της στον τομέα.

Πέρυσι, η εταιρεία παρουσίασε νέα, καινοτόμα προγράμματα ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας. Τα προγράμματα «Managed Care Plan» (MCP) παρέχουν συντονισμένη και ολοκληρωμένη διαχείριση της υγείας κάθε εργαζομένου σε συμβαλλόμενη επιχείρηση, με

βασικό πυλώνα υπηρεσιών τις ιδιόκτητες υποδομές της INTERAMERICAN: τη γενική κλινική Αθηναϊκή Clinic και τα δύο πολυϊατρεία Medifirst, συνδυαστικά με άλλα νοσηλευτικά ιδρύματα και δίκτυα πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

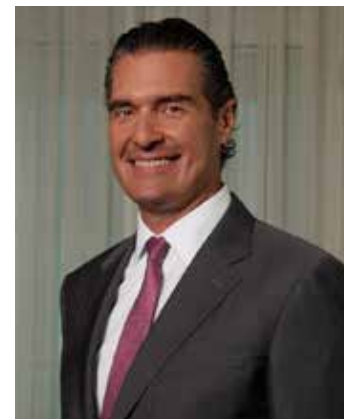
Επιπλέον, τα νέα προγράμματα συμβάλλουν σημαντικά στη μείωση του κόστους της ασφάλισης, ενώ ταυτόχρονα είναι βιώσιμα, διατηρώντας παράλληλα υψηλό επίπεδο παροχών και εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων. Οι ομαδικές ασφαλίσσεις «Managed Care Plan» έχουν, ήδη, ιδιαίτερη απήχηση στις επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται να προσφέρουν κάλυψη στο προσωπικό τους, ενώ επιλέγονται κατά προτεραιότητα προτίμησης και από τους διαμεσολαβητές. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον κλάδο των ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής, Υγείας και Σύναξης με ιδιαίτερη επιτυχία τα τελευταία χρόνια, διαθέτοντας σήμερα περίπου 1.000 εταιρικούς πελάτες από όλο το φάσμα του επιχειρείν. Είναι αξιοσημείωτο ότι –παρά τη συγκυρία της πανδημίας και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις– το ενδιαφέρον τους για τη σύναψη ή διατήρηση ασφαλιστηρίου συμβολαίου για το προσωπικό τους διατηρήθηκε υψηλό. Ως παροχή, άλλωστε, η ασφάλιση υγείας από τον εργοδότη θεωρείται σταθερά ως η πιο σημαντική, σύμφωνα με τα στοιχεία ερευνών, αντισταθμίζοντας ενδεχόμενες απώλειες των εργαζομένων από τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες και εξελίξεις.

Όπως επισημαίνεται, πρόσφατη έρευνα ικανοποίησης, που πραγματοποιήθηκε μεταξύ των εταιρικών πελατών με ομαδικό συμβόλαιο INTERAMERICAN, έδωσε ποσοστό ικανοποίησης 87,5%, ενώ ο δείκτης Net Promoters Score (NPS), που αφορά κυρίως στην πρόθεση σύστασης της εταιρείας σε τρίτους, ανέρχεται σε 49,7%. Επισημαίνεται ότι στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων, η εταιρεία κατά το 2020 κατέβαλε 22 εκατ. ευρώ σε 103.714 περιπτώσεις ασφαλισμένων με ομαδικά συμβόλαια Ζωής-Υγείας και Ζημιών, που ήταν και οι περισσότερες (14,1 εκατ. σε 85.634 περιπτώσεις), καθώς και σε Υγείας τύπου Medisystem και σε συνταξιοδοτικά.

«Τα προγράμματα ομαδικών ασφαλίσεων της εταιρείας έχουν καθιερωθεί στην αγορά ως αξιόπιστη επιλογή», τόνισε μεταξύ άλλων ο Γιώργος Πλωμαρίτης, Group Business Manager της εταιρείας.

Επικεφαλής νέου οργανωτικού σχήματος ο Γιάννης Βασιλάτος

Ένα νέο οργανωτικό σχήμα υιοθέτησε η Eurolife FFH, ανακοινώνοντας την ενοποίηση της Γενικής Διεύθυνσης Digital Transformation & Growth και της Γενικής Διεύθυνσης Εργασιών & Εξυπηρέτησης. Της νέας αυτής δομής θα ηγείται ο Γιάννης Βασιλάτος, από τη θέση του Chief Operations & Technology Officer, ο οποίος θα έχει κεντρικό ρόλο σε ό,τι αφορά τη στρατηγική ψηφιακής ανάπτυξης της εταιρείας, καθώς και τη διαχείριση της σχέσης της με πελάτες και επιχειρηματικούς συνεργάτες. Το νέο σχήμα, κάτω από κοινό όραμα και στρατηγική, συνδυάζει τις εργασίες και τις πρακτικές των δύο Διευθύνσεων, με σκοπό να παρέχει μια ολοκληρωμένη εμπειρία σε κάθε άνθρωπο που εμπιστεύεται την εταιρεία. «Στη Eurolife FFH δίνουμε αξία στη σχέση με τους πελάτες και τους συνεργάτες μας και στόχος μας είναι να συνδυάσουμε την εμπειρία και την τεχνογνωσία μας, ώστε να τους προσφέρουμε περισσότερα», δηλώνει ο Γιάννης Βασιλάτος.



Ο κ. Γιάννης Βασιλάτος.

Νέος περιφερειακός διευθυντής Πωλήσεων

Την ένταξη του κ. Κωνσταντίνου Βελέντζα ως περιφερειακού διευθυντή στο δυναμικό του τμήματος Πωλήσεων της εταιρείας ανακοίνωσε η Μινέττα Ασφαλιστική. Ο κ. Βελέντζας θα λειτουργεί στα καθήκοντά του υπό την καθοδήγηση του γενικού διευθυντή Πωλήσεων κ. Δημήτρη Μάκογλου, ενώ σημειώνεται ότι έχει δραστηριοποιηθεί με επιτυχία επί σειρά ετών στον χρηματοοικονομικό, αλλά και τον ασφαλιστικό κλάδο.



Ο κ. Κωνσταντίνος Βελέντζας.

«Η προσθήκη του κ. Βελέντζα στην ομάδα των Πωλήσεων μας προσφέρει ιδιαίτερη ικανοποίηση, καθώς ένα ικανότατο στέλεχος μας ενισχύει περαιτέρω στην προσπάθεια να προσφέρουμε ακόμα πιο άμεση και ποιοτική εξυπηρέτηση στους συνεργαζόμενους διαμεσολαβητές», δήλωσε ο διευθυντής Οργάνωσης Λειτουργιών της Μινέττα, κ. Μανόλης Γκατζοφλίδης.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300

NP

ασφαλιστική

Συνεπής σε ό,τι πει!



Κερδοφόρα αποτελέσματα και αύξηση φερεγγυότητας!

Παρά τις πολύ μεγάλες δυσκολίες που αντιμετώπισε στο σύνολό της η ελληνική κοινωνία, αλλά και η ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία λόγω της πανδημίας, η NP Ασφαλιστική κατάφερε το 2020 να ανταποκριθεί πλήρως σε όλους τους τομείς, παρουσιάζοντας αύξηση παραγωγής, κερδοφόρα αποτελέσματα για 17 συναπτά έτη, ταχύτητα αποζημιώσεων και ισχυρά θεμελιώδη μεγέθη, ικανοποιώντας τους εργαζομένους της, τους συνεργάτες της και τους πελάτες της. Όπως επισημαίνεται, σημαντική διάκριση για την NP Ασφαλιστική κατά το 2020 αποτέλεσε η αληθινή αύξηση της Φερεγγυότητας και της Κεφαλαιακής της Επάρκειας, κατατάσσοντάς την στην πρώτη θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και για τους δύο δείκτες φερεγγυότητας SCR και MCR, καθώς επίσης και πολύ πάνω από τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους. Ο Βασικός Δείκτης Φερεγγυότητας SCR διαμορφώθηκε στο 289% και ο Ελάχιστος Δείκτης Φερεγγυότητας MCR στο 1,157%.

ΜΕΓΕΘΗ ΤΗΣ «NP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ»

- Η παραγωγή (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα) διαμορφώθηκε στα 38,0 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 5% σε σχέση με το 2019.
- Τα κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν στα 8,6 εκατ. ευρώ.
- Τα ίδια Κεφάλαια με βάσει τα ΔΠΧΑ διαμορφώθηκαν στα 74,5 εκατ. ευρώ.
- Το ενεργητικό της εταιρείας ξεπέρασε τα 120 εκατ. ευρώ.
- Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο διαμορφώθηκε στα 103,2 εκατ. ευρώ.
- Οι τεχνικές προβλέψεις διαμορφώθηκαν στα 37,8 εκατ. ευρώ.
- Οι αποζημιώσεις υπερέβησαν τα 13,2 εκατ. ευρώ.

ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΗΣ

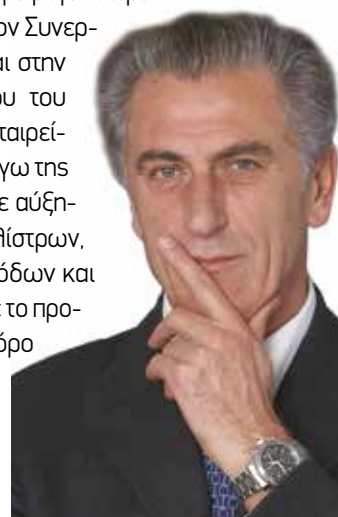
Η τεράστια σημασία που δίνει η NP Ασφαλιστική στη διαρκή εκπαίδευση των συνεργατών της ως τον βασικότερο μοχλό ανάπτυξης και επαγγελματικής τους εξέλιξης διατηρήθηκε καθ' όλη τη διάρκεια του 2020 και εν μέσω lockdowns. Η εταιρεία πραγματοποίησε πάνω από 85 εκπαιδευτικά σε-

μινάρια με το δίκτυό της, εκ των οποίων τα 50 αφορούσαν σεμινάρια επανεκπαίδευσης και τα 35 σε εξειδικευμένα προιοντικά σεμινάρια και σύγχρονων τεχνικών πωλήσεων.

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

Πιστή στην ιδέα της προσφοράς προς την κοινωνία, η NP Ασφαλιστική δεν παρέλειψε να συμβάλει στην προστασία της δημόσιας υγείας μέσω δωρεών σε Δημόσια Νοσοκομεία, καθώς και σε σημαντικές καλλιτεχνικές και κοινωνικές δραστηριότητες, με ποσό που ξεπέρασε τις 250.000 ευρώ.

Τέλος όπως επισημαίνει ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Γιώργος Ζάχος, στο newsletter της εταιρείας «κατά γενική ομολογία το 2020 ήταν η δυσκολότερη χρονιά των τελευταίων 50 χρόνων και η αφετηρία μιας νέας εποχής που ήδη έχει ξεκινήσει και που όλοι οφείλουμε να συνειδητοποιήσουμε. Οφείλουμε να εναρμονιστούμε με όλες τις αλλαγές της νέας κανονικότητας στο χώρο της εργασίας, στην οικονομία και στην κοινωνία μας. Όλοι εμείς που στελεχώνουμε την NP Ασφαλιστική πρέπει να συνεχίσουμε να δίνουμε την ίδια αξία που δίναμε και πριν την πανδημία στους ίδιους παράγοντες, δηλαδή να συνεχίσουμε να δίνουμε την ίδια και ακόμα μεγαλύτερη βαρύτητα στον Πελάτη, τον Συνεργάτη, τον Εργαζόμενο και στην διαρκή εκπαίδευση όλου του έμπυχου δυναμικού της εταιρείας μας. Η εταιρεία μας λόγω της δομής της άντεξε και είχε αύξηση στην παραγωγή ασφαλίσεων, δεν έκανε περικοπές εξόδων και μισθοδοσίας, δεν μείωσε το προσωπικό και είχε κερδοφόρο αποτέλεσμα, γιατί έχει όραμα, στόχους, αρχές, οργάνωση, σταθερές πολιτικές».



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της NP, κ. Γιώργος Ζάχος.



*Ευχαριστούμε,
η αφοσίωσή σας!*

support
G R O U P



Συγγρού 171 • 17121 Ν. Σμύρνη
Τηλεφωνικό Κέντρο 213 088 1000
Fax : 213 088 1019

<https://www.supportgroup.gr>



Αποζημιώσεις και καλύψεις για τον πρωτογενή τομέα

Στο πεδίο ασφάλισης του αγροτικού τομέα έχει εισέλθει από το 2016 η INTERAMERICAN, και έως και το 2020 πολλές επιχειρήσεις και καλλιεργητές που επλήγησαν αυτά τα τελευταία χρόνια από τις καταστροφικές συνέπειες θεομηνιών κατάφεραν να διατηρήσουν τη συνέχεια των δραστηριοτήτων τους και να αντιμετωπίσουν ζημιές που προκλήθηκαν χάρη στις αποζημιώσεις που κατέβαλε σε αυτούς η εταιρεία.

Από το συνολικό ποσόν του 1,24 εκατ. ευρώ που πλήρωσε η INTERAMERICAN κατά την προηγούμενη τετραετία, το 46% αφορά σε καλύψεις της φυτικής παραγωγής, ενώ ακολουθούν οι καλύψεις θερμοκηπίων (39%). Αξιοσημείωτες είναι και οι αποζημιωθείσες καταστροφές υποδομών (14,5%), με το 2020 να είναι χρονιά κατά την οποία παρατηρήθηκε αύξηση των γεωργικών ζημιών λόγω των πλημμυρών σε Κρήτη και Θεσσαλία-Αιτωλοακαρνανία.

Όπως τονίζεται, η INTERAMERICAN δίνει στον επαγγελματία αγρότη και σε κάθε επιχειρηματία αγροτικών δραστηριοτήτων τη δυνατότητα επιλογής και σύνθεσης ασφαλιστικής προστασίας για υποδομές, γεωργικά μηχανήματα, αγροτικά οχήματα, μηχανήματα παραγωγής και συσκευασίας, φυτική παραγωγή υπαίθρια και εντός θερμοκηπίου, μεταφορά αγροτικών προϊόντων και αστική ευθύνη έναντι τρίτων. Στόχος είναι να μειώνονται οι κίνδυνοι από την αγροτική δραστηριότητα και να παρέχεται



η απαραίτητη ρευστότητα σε ενδεχόμενη δύσκολη στιγμή. Η τεχνογνωσία που αντλεί στον τομέα η εταιρεία από τον μητρικό οργανισμό είναι ιδιαίτερα σημαντική. Η Achmea, ο ολλανδικός ασφαλιστικός όμιλος στον οποίο ανήκει η INTERAMERICAN, έχει συνεταιριστική παράδοση 210 ετών, συμπεριλαμβάνεται στους 10 μεγαλύτερους συνεταιριστικούς ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως και κατέχει ηγετική θέση στις αγροτικές ασφαλίσεις στις Κάτω Χώρες.



Μήνυμα υπέρ διαφορετικότητας

Για 4η συνεχόμενη χρονιά διοργανώθηκε η παγκόσμια δράση του Ομίλου Generali «Be Bold For Inclusion». Πρόκειται για μία πρωτοβουλία, που με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα της Γυναίκας η Generali γιορτάζει κάθε χρόνο τη δέσμευσή της στην προώθηση πολιτικών που ενισχύουν τη Διαφορετικότητα και την Ένταξη. Για δύο εβδομάδες, μία σειρά εσωτερικών δράσεων έλαβαν χώρα, προσκαλώντας τους εργαζομένους σε έναν ανοικτό διάλογο, με στόχο την ευαισθητοποίηση αλλά και την ενημέρωση για θέματα που σχετίζονται με τη διαφορετικότητα και την ισότητα. Οι δράσεις κορυφώθηκαν με δύο διαδικτυακά σεμινάρια με τη συμμετοχή άνω των 130 εργαζομένων. Μεταξύ των θεμάτων που αναλύθηκαν ήταν η Ισότητα των Φύλων στην εργασία και η Διαφορετικότητα που προκύπτει από πολιτισμικές, κοινωνικές ηλικιακές, φυλετικές διαφορές, καθώς και διαφορές σεξουαλικού προσανατολισμού και θέματα ταυτότητας φύλου.



Βάζει ψηλά τον πήχυ στην εξυπηρέτηση των πελατών



Στο συνέδριο με θέμα «Καλές Πρακτικές στην Εξυπηρέτηση Πελατών» που διοργανώθηκε διαδικτυακά από την Boussias Communications και υπό την αιγίδα του Ελληνικού Ινστιτούτου Εξυπηρέτησης Πελατών συμμετείχε η Carglass® Ελλάδος. Την εταιρεία εκπροσώπησε ο Κώστας Σταθοκωστόπουλος, Contact Center Manager, ο οποίος περιέγραψε το ταξίδι του πελάτη από την πρώτη επαφή του με την Carglass® έως και την αξιολόγηση της εργασίας στο όχημά του μετά το πέρας ραντεβού. Με τη διαρκή ανάπτυξη του διακαναλικού συστήματος εξυπηρέτησης προσβάσιμου από όλες τις συσκευές, τη διασύνδεση των συστημάτων σε μια κοινή βάση δεδομένων για την άμεση ταυτοποίηση των πελατών, αλλά και τους άρτια εκπαιδευμένους Agents στην αναγνώριση του σωστού ανταλλακτικού ανάμεσα σε 10.000 κωδικούς, η Carglass® έχει καταφέρει να μετατρέψει ένα στρεσογόνο συμβάν, όπως είναι η θραύση κρυστάλλου, σε μια ξεχωριστή εμπειρία εξυπηρέτησης. Η συνεχής εξέλιξη, η ανάπτυξη και η καινοτομία στην εξυπηρέτηση των πελατών αποτελεί βασικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τις επιχειρήσεις. Βασικός στόχος του φετινού συνεδρίου ήταν η ανάδειξη των βασικών τάσεων στην εξυπηρέτηση των πελατών για το 2021, μέσα από την παρουσίαση επιτυχημένων case studies σημαντικών brands από διαφορετικούς κλάδους, που θέτουν πολύ ψηλά τον πήχυ στην εξυπηρέτηση των πελατών τους, επισημαίνει η εταιρεία.



Εξαγόρασε την DAS στον Καναδά

Την εξαγορά της DAS Legal Protection Canada ανακοίνωσε ο γερμανικός Όμιλος ARAG, πρωτοπόρος παγκοσμίως στην ασφάλιση νομικής προστασίας με παρουσία σε 19 χώρες.

Η DAS Legal Protection Canada, η οποία μέχρι πρότινος ανήκε στον Όμιλο MunichRe/ErgoGroup, ιδρύθηκε το 2010 με έδρα το Τορόντο, μια από τις κορυφαίες εταιρείες κάλυψης νομικών εξόδων στον Καναδά με κύκλο εργασιών περίπου στα 19,5 εκατ. ευρώ το 2019. Παρέχει μια ευρεία γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων νομικής προστασίας, συμπεριλαμβανομένων και των προϊόντων ΝΠ Οικογένειας, Ιδιοκτητών Ακινήτων, Επιχειρήσεων κ.λπ. Τονίζεται ακόμη ότι το προσωπικό της DAS θα απορροφηθεί από την ARAG. «Με αυτή την εξαγορά, στόχος μας είναι να ενδυναμώσουμε και επεκτείνουμε τις υφιστάμενες εργασίες μας στον Καναδά. Η καναδική αγορά Νομικής Προστασίας προσφέρει πολλά υποσχόμενες ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη. Συνεπώς, η ARAG συνεχίζει την υφιστάμενη επιτυχημένη στρατηγική της για διεθνή ανάπτυξη», δήλωσε ο Dr. Renko Dirksen. Επιπρόσθετα, ο Dr. Dirksen δήλωσε ότι «η ARAG προσφάτως ξεκίνησε τη λειτουργία της στην Αυστραλία, ενώ παράλληλα έχει εξαγοράσει το χαρτοφυλάκιο της DAS στη Δημοκρατία της Ιρλανδίας». «Θα ενισχύσουμε την παρουσία μας, ενώ παράλληλα θα διατηρήσουμε τις κορυφαίες σε ποιότητα υπηρεσίες που παρέχουμε στους πελάτες μας, σε συνδυασμό πάντα με την εξαιρετική συνεργασία με τους συνεργάτες μας», δήλωσε μεταξύ άλλων η Barbara Heynes, CEO ARAG Canada.



Προσφορά υγείας και πρόληψης

Προνομιακό πακέτο εξετάσεων στις ιδιόκτητες υποδομές υγείας προσφέρει η INTERAMERICAN με αφορμή την Ημέρα της Γυναίκας. Ειδικότερα, η εταιρεία προσφέρει σε προνομιακή τιμή γυναικολογικά τσεκ απ στις δικές της υποδομές για πρωτοβάθμια φροντίδα της υγείας. Τα ειδικά πακέτα εξετάσεων παρέχονται στη γενική κλινική Αθηναϊκή Mediclinic, στο κέντρο της Αθήνας, και στα δύο πολυιατρεία Medifirst, στο Μαρούσι και την Αργυρούπολη, με ισχύ για την πραγματοποίηση των εξετάσεων προσφοράς μέχρι τις 31 Μαΐου 2021.



Προτεραιότητα στον πελάτη!

Με σταθερή την εστίαση στον πελάτη, η INTERAMERICAN το 2020 κατέβαλε σε ασφαλισμένους της και σε δικαιούχους, συνολικά, 227,3 εκατ. ευρώ, με το πλήθος των περιπτώσεων να έχει φθάσει τις 392.310. Η μικρή μείωση κατά 7% συγκριτικά με τις αποζημιώσεις και πληρωμές του 2019 (244,3 εκατ.) οφείλεται, κυρίως, στις χαμηλότερες αποζημιώσεις των κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων και Αυτοκινήτου, καθώς και των ομαδικών ασφαλίσεων.

Κατά μέσο όρο, η εταιρεία πλήρωνε πέρυσι ημερησίως 622.800 ευρώ σε 1.075 πελάτες της και δικαιούχους.

Ειδικότερα, όσον αφορά στις πληρωμές ανά τομέα δραστηριότητας, πέρυσι στον κλάδο Ζωής η INTERAMERICAN κατέβαλε 61,7 εκατ. ευρώ για θανάτους, λήξεις συμβολαίων, συντάξεις, μόνιμες και πρόσκαιρες ανικανότητες, καθώς και εξαγορές, σε σύνολο

14.203 περιπτώσεων. Ενδεικτικά, σε λήξεις και συντάξεις ατομικών συμβολαίων η εταιρεία πλήρωσε 28,9 εκατ. ευρώ.

Στον τομέα της ασφάλισης Υγείας, καταβλήθηκαν συνολικά 60,6 εκατ. ευρώ σε 211.496 περιπτώσεις για πρωτοβάθμια φροντίδα, χειρουργικές επεμβάσεις, νοσηλεία και επιδόματα. Στις Γενικές Ασφαλίσεις, η εταιρεία πλήρωσε σε αποζημιώσεις συνολικά 83 εκατ. ευρώ σε 62.897 περιπτώσεις, έναντι 95,5 εκατ. κατά το 2019, για περιουσία (κατοικία, επιχείρηση, αυτοκίνητο), αστική ευθύνη, νομική προστασία και άλλες καλύψεις κινδύνων. Ο κλάδος Οχημάτων παρουσίασε το μεγαλύτερο ύψος αποζημιώσεων, που ανήλθαν στα 65,2 εκατ. ευρώ σε 56.656 περιπτώσεις.

Η μέση αποζημίωση αυτοκινήτου -με κατοχυρωμένη διαχείριση των ζημιών- ήταν 1.152 ευρώ. Η αποζημιώσεις περιορίστηκαν αισθητά πέρυσι και στον κλάδο κατοικίας και επιχείρησης έναντι του 2019, παρά τις συνέπειες ακραίων φυσικών φαινομένων. Το ιδιαίτερο, έμνηστο ενδιαφέρον της εταιρείας για την αντιμετώπιση των ανθρωπογενών αιτιών και τη διαχείριση της κλιματικής αλλαγής υπογραμμίστηκε με άμεσες υπηρεσίες και αποζημιώσεις σε καταστροφικά φαινόμενα, όπως ο «Ιανός» και η «Θάληια».

Στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων, η εταιρεία κατά το 2020 κατέβαλε 22 εκατ. ευρώ σε 103.714 περιπτώσεις ασφαλισμένων με ομαδικά συμβόλαια Ζωής-Υγείας και Ζημιών, που ήταν και οι περισσότερες (14,1 εκατ. σε 85.634 περιπτώσεις), καθώς και σε Υγείας τύπου Medisystem και σε συνταξιοδοτικά. Και στις πληρωμές για Ομαδικές, σημειώθηκε μείωση έναντι του 2019, της τάξεως του 14,4%.

«Ξεκινώντας από τη βάση της ασφαλιστικής συνέπειας, που είναι η έγκαιρη οικονομική κάλυψη και ανακούφιση των ασφαλισμένων μας όταν επέλθει κίνδυνος, θέλουμε να τους προσφέρουμε αξία σε κάθε στιγμή της ζωής τους πέρα από τα όρια της παραδοσιακής ασφάλισης. Είναι σημαντικό για την εταιρεία ότι αυτός ο προσανατολισμός μας, που συνδέεται με τη βιώσιμη ανάπτυξη της INTERAMERICAN, αποτυπώνεται στις έρευνες ικανοποίησης πελατών», τονίζει ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του οργανισμού. Είναι αξιοσημείωτο ότι «κλειδί» για τη στρατηγική της πελατοκεντρικότητας αποτελεί το σύγχρονο Contact Center της εταιρείας, που εξυπηρετεί τους πελάτες της INTERAMERICAN και της Anytime για τη διαχείριση των συμβολαίων τους, όπως επίσης και για την εξυπηρέτηση αποζημιώσεων αυτοκινήτου. Το Contact Center διαχειρίζεται και την εξυπηρέτηση πελατών της Οδικής Βοήθειας.



Στην αγορά το πρώτο catbond

Στην αγορά προωθεί το πρώτο παγκόσμιο ομόλογο καταστροφών (catbond) που σχετίζεται με ηφαιστειακούς κινδύνους και κινητοποιεί ανθρωπιστική βοήθεια από τις παγκόσμιες κεφαλαιαγορές ο δανικός Ερυθρός Σταυρός με την υποστήριξη του διεθνούς ασφαλιστικού Ομίλου Howden Group Holdings και άλλων εταιριών από τον ιδιωτικό και ανθρωπιστικό τομέα, καθώς και φιланθρωπικών ιδρυμάτων. Το catbond θα βελτιώσει την παροχή και την αποτελεσματικότητα της ανθρωπιστικής βοήθειας σε περίπτωση ηφαιστειακής έκρηξης. Το catbond καλύπτει 10 ηφαιστεια σε τρεις ηπείρους και έχει στόχο να συγκεντρώσει έως και 3 εκατομμύρια δολάρια από επενδυτές για την παροχή βοήθειας μετά την έκρηξη.



Δυναμική είσοδο στον κλάδο ασφαλίσεων υγείας κάνει η Υδρόγειος Ασφαλιστική, παρουσιάζοντας τη νέα, ολοκληρωμένη σειρά προγραμμάτων «Πλάνο Υγείας», τα οποία διατίθενται ήδη από το δίκτυο των ασφαλιστικών διμεσοσταθμών της εταιρείας σε όλη την Ελλάδα. Το «Πλάνο Υγείας» αναπτύσσεται στους δύο βασικούς άξονες της πρωτοβάθμιας και της δευτεροβάθμιας φροντίδας υγείας, παρέχοντας εύρος επιλογών μέσα από πέντε ειδικά σχεδιασμένες προτάσεις ασφάλισης.

Συγκεκριμένα:

Το «Πλάνο Υγείας - Primary» αναφέρεται στην πρωτοβάθμια φροντίδα και περιλαμβάνει δύο προγράμματα (Standard & Advance), τα οποία εστιάζουν στη σφαιρική πρόληψη και θωράκιση της υγείας, παρέχοντας πρόσβαση σε υψηλού επιπέδου σχετικές υπηρεσίες: απεριόριστες διαγνωστικές εξετάσεις, ιατρικές επισκέψεις, προληπτικούς ελέγχους και επιπλέον παροχές και εξειδικευμένες εξωνοσοκομειακές υπηρεσίες, με ιδιαίτερη μέριμνα για τις ανάγκες της οικογένειας και των παιδιών.

Το «Πλάνο Υγείας - Hospital» αφορά τη δευτεροβάθμια φροντίδα και περιλαμβάνει μία πλήρη σειρά προτάσεων ασφάλισης (Standard, Comfort & Exclusive) για την κάλυψη της νοσοκομειακής περίθαλψης από ασθένεια και ατύχημα. Κάθε μία από αυτές έχει σχεδιαστεί ώστε να ανταποκρίνεται σε διαφορετικές ανάγκες. Οι καλύψεις, ανάλογα με το πρόγραμμα, εκτείνονται σε όλο το εύρος των αναγκών μιας πιθανής νοσηλείας σε Ελλάδα και εξωτερικό, αλλιά και της αποκατάστασης, του έκτακτου περιστατικού, των σχετιζόμενων εξετάσεων, της υγειονομικής μεταφοράς κ.ά.

Έχοντας επενδύσει με σοβαρότητα στο νέο μας εγχείρημα, στην υψηλή τεχνολογία των ανθρώπων του νέου κλάδου υγείας και τις ισχυρές συνεργασίες με τους καλύτερους παρόχους υγείας στην Ελλάδα, θέτουμε στη διάθεση του κοι-



Ολοκληρωμένη πρόταση για τη φροντίδα της υγείας

νού μία σύγχρονη, προσεκτικά μελετημένη και ολοκληρωμένη πρόταση για τη φροντίδα της υγείας που απευθύνεται σε κάθε Έλληνα», σημειώνει μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, Παύλος Κασκαρέλης.

ΤΑ ΚΥΡΙΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ «ΠΛΑΝΟ ΥΓΕΙΑΣ»

Η ολιστική προσέγγιση στην ασφάλιση της υγείας με πλούσιες καλύψεις που αφορούν στους διάφορους τομείς της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, καθώς και επιπλέον παροχές και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, οι οποίες, ανάλογα με τις επιλογές του ασφαλισμένου, ενσωματώνονται στο συμβόλαιο καλύπτοντας σφαιρικά τις ανάγκες του.

Η ευρύτητα επιλογών και η ευελιξία: Τα προγράμματα έχουν σχεδιασθεί ώστε να ανταποκρίνονται σε ένα ευρύ φάσμα αναγκών των σύγχρονων ανθρώπων. Ταυτόχρονα παρέχουν πολλαπλές επιλογές ως προς τα όρια κάλυψης, τις παροχές, τις θέσεις νοσηλείας, τις απαλλαγές κ.ά., καθώς και δυνατότητα συνδυασμού προγραμμάτων σε οικογενειακά συμβόλαια. Έτσι κάθε ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει το ατομικό ή οικογενειακό πρόγραμμα που ταιριάζει απόλυτα στις ανάγκες και τις οικονομικές του δυνατότητες.

Οι ειδικές παροχές και τα προνόμια με άμεσο οικονομικό όφελος για τον ασφαλισμένο.

Η πρόσβαση σε ένα ευρύ, πανελλαδικό δίκτυο κορυφαίων νοσηλευτικών ιδρυμάτων, συνεργαζόμενων ιατρών και διαγνωστικών κέντρων/πολυϊατρείων.

Επιπλέον, τα προγράμματα «Πλάνο Υγείας - Primary» και «Πλάνο Υγείας - Hospital» πλησιάζονται από τις δύο αντίστοιχες, εξειδικευμένες 24ωρες γραμμές υγείας, που βρίσκονται στη διάθεση των ασφαλισμένων.

Οι δείκτες φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών



Γράφει ο ανταποκριτής
μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Σε μια εξαιρετικά δύσκολη χρονιά η κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία κατάφερε να κρατήσει δυνάμεις, με το σύνολο των εταιρειών να περνά τις «εξετάσεις» φερεγγυότητας. Τα αποτελέσματα του 2020 εξηγούν γιατί σε μια μικρή αγορά λειτουργεί ένας μεγάλος αριθμός ασφαλιστικών εταιρειών. Το 2020 η κυπριακή οικονομία κατέγραψε ύφεση -5,1%. Παρά την οικονομική ύφεση, στον Γενικό Κλάδο η κυπριακή ασφαλιστική αγορά παρουσίασε αύξηση ύψος 1,3% στην παραγωγή ασφαλιστρών. Η εν λόγω αύξηση προέρχεται κυρίως από τον κλάδο Οχημάτων 2,5% και τον κλάδο Πυρός 3%. Στον κλάδο Ζωής με βάση τα στοιχεία για το εννιάμηνο του 2020 η παραγωγή παρουσίασε αύξηση κατά 2,8%.

Ο κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες συνεχίζουν να καταγράφουν ισχυρή κεφαλαιακή θέση, όπως προκύπτει από τις εκθέσεις φερεγγυότητας για το 2020. Η Prime Insurance, η οποία τις δύο προηγούμενες χρονιές παρουσίαζε δείκτη φερεγγυότητας κάτω του 100%, το 2020 ξεπέρασε με άνεση τον εποπτικό δείκτη.

ΟΙ ΕΚΘΕΣΕΙΣ

Η CNP Cyprialife αύξησε τα ίδια κεφάλαιά της κατά 6% έναντι του προηγούμενου έτους 149,926 εκατ. ευρώ και ο δείκτης κεφαλαιακής κάλυψης ανήλθε στο 323% (327% στις 31 Δεκεμβρίου 2019), περισσότερο από τρεις φορές μεγαλύτερος από τις απαιτήσεις της Οδηγίας «Φερεγγυότητα II».

Οι υπό διαχείριση επενδύσεις ανέρχονται σε 541 εκατ. ευρώ και ο κύκλος εργασιών σε 123 εκατ. ευρώ. Το κέρδος από την ανάληψη κινδύνων ανήλθε στα 28,875 εκατ. ευρώ και τα μικτά ασφάλιστρα στα 122,970 εκατ. ευρώ.

Η CNP Ασφαλιστική το 2020 αύξησε περαιτέρω τον συντελεστή Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας στο 231%, έναντι του αντίστοιχου 222% κατά τα τέλη του 2019. Τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 9,34% στα 52,575 εκατ. ευρώ. Το κέρδος από την ανάληψη ασφαλιστικών κινδύνων ανήλθε στα 16,591 εκατ. ευρώ και τα μικτά ασφάλιστρα στα 58,363 εκατ. ευρώ.

Η Hellenic Life έχει κεφάλαια 71,3 εκατ. ευρώ και δείκτη φερεγγυότητας 339%. Το 2020 η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 26,6 εκατ. ευρώ (2019: 27,2 εκατ. ευρώ), το τεχνικό κέρδος στα 3,6 εκατ. ευρώ (2019: 0,8 εκατ. ευρώ) και το καθαρό κέρδος στα 3,9 εκατ. ευρώ (2019 2,6 εκατ. ευρώ).

Στο τέλος του 2020 τα κεφάλαια της Ancoria Insurance για σκοπούς κάλυψης των απαιτήσεων φερεγγυότητας ανέρχονταν σε 139,98 εκατ. ευρώ και ο δείκτης φερεγγυότητας στο 232% (244% το 2019). Κατά τη διάρκεια του 2020, τα ασφάλιστρα της εταιρείας ανήλθαν σε 25,45 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με 30,12 εκατ. ευρώ SEK το 2019.

Στην Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου ο Δείκτης Φερεγγυότητας ανήλθε στο 213% (2019: 227%). Κύρια αιτία της μεταβολής από το προηγούμενο έτος ήταν η αύξηση κεφαλαιακών απαιτήσεων φερεγγυότητας του ασφαλιστικού κινδύνου συνεπεία της ανάπτυξης του κύκλου εργασιών

κατά 16,1%. Τα ίδια Κεφάλαια ανήλθαν σε 20,4 εκατ. ευρώ έναντι κεφαλαιακών απαιτήσεων 9,6 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 13,155 εκατ. ευρώ και τα κέρδη προ φόρων σε 539.000 ευρώ.

Στην Εθνική Γενικών Ασφαλειών ο Δείκτης Φερεγγυότητας αυξήθηκε κατά 44 ποσοστιαίες μονάδες, ανερχόμενος στο 191% (2019: 147%). Κύρια αιτία είναι ο υπερδιπλασιασμός των κερδών προ φόρων, τα οποία ξεπέρασαν τα €3 εκατ. Τα ίδια Κεφάλαια της εταιρείας ανήλθαν σε 12 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 18,788 εκατ. ευρώ.

Η Eurolife ανακοίνωσε για το 2020 σύνολο ιδίων κεφαλαίων 125,292 εκατ. ευρώ και κέρδος 6 εκατ. ευρώ. Ο δείκτης κάλυψης φερεγγυότητας ανήλθε στο 232%.

Η Atlantic Insurance είχε κεφάλαια 39,6 εκατ. ευρώ και

δείκτη φερεγγυότητας στο 234,8%. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε στα 23,1 εκατ. ευρώ και το καθαρό κέρδος στα 3,749 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία σχολιάζει ότι η κεφαλαιακή επάρκειά της επιβεβαιώνει ότι μπορεί αντέξει τις αρνητικές επιπτώσεις της πανδημίας.

Η έντονη βελτίωση της κερδοφορίας οφείλεται κυρίως στην απότομη μείωση των απαιτήσεων κατά 20,4% και στην αύξηση των ασφαλιστρών και των ασφαλιστικών εσόδων κατά 2,4%.

Η Υδρόγειος Ασφαλιστική στο τέλος του 2020 είχε ίδια κεφάλαια 13,8 εκατ. ευρώ. Οι Κεφαλαιακές Απαιτήσεις Φερεγγυότητας (ΚΑΦ/SCR) υπολογίστηκαν στα 7,1 εκατ. ευρώ και ο δείκτης κάλυψης διαμορφώθηκε στο 195%. Τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε 16,136 εκατ. ευρώ.

Στην Altius Insurance ο δείκτης κάλυψης φερεγγυότητας στις 31 Δεκεμβρίου 2020 ήταν 210% (2019: 199%) με ίδια κεφάλαια 20,048 εκατ. ευρώ (2019: 21.712.000 ευρώ).

Στις Γενικές Ασφάλειες Κύπρου η απαίτηση φερεγγυότητας υπολογίστηκε σε 20,9 εκατ. ευρώ και καλύπτεται από 36,2 εκατ. ευρώ επιλέξιμων κεφαλαίων παρέχοντας πλεόνασμα 15,3 εκατ. ευρώ και λόγο κάλυψης 173%. Το καθαρό τεχνικό αποτέλεσμα της εταιρείας ανήλθε σε 11,8 εκατ. ευρώ (2019: 10,1 εκατ. €). Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 49,332 εκατ. ευρώ.

Η Υδρα Ασφαλιστική ανακοίνωσε δείκτη φερεγγυότητας 219,86% και διαθέσιμα κεφάλαια ύψους 12,092 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 14,370 εκατ. ευρώ.

Η δείκτης φερεγγυότητας της Trust Insurance ανήλθε σε 164% και τα διαθέσιμα ίδια κεφάλαια για σκοπούς φερεγγυότητας ανέρχονται για το 2020 σε 34,1 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 38,732 εκατ. ευρώ.

Η Progressive Ασφαλιστική έχει ίδια κεφάλαια 4.267.638 ευρώ σε σύγκριση με τις κεφαλαιακές απαιτήσεις φερεγγυότητας 2.776.614 ευρώ, με το δείκτη φερεγγυότητας να διαμορφώνεται σε 153,69%. Το καθαρό κέρδος για το 2020 ανήλθε σε 168,166 εκατ. ευρώ.

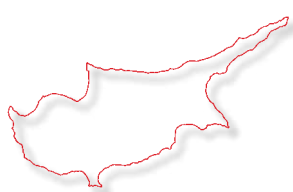
Η Universal Life σημειώνει ότι, παρά την πανδημία, η εταιρεία κατάφερε να σημειώσει αύξηση στα κέρδη προ φόρων από την προηγούμενη χρονιά. Τα κέρδη προ φόρων για το έτος και για τους δύο τομείς δραστηριότητας (Ζωή και Ατύχημα και Υγεία) ανήλθαν σε 7,8 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με 6,8 εκατ. ευρώ το 2019. Ο δείκτης φερεγγυότητας διαμορφώθηκε σε 171,3%, από 164,4% στο τέλος του προηγούμενου έτους. Τα ίδια κεφάλαια ανέρχονται σε 62,1 εκατ. ευρώ.

Ο δείκτης κάλυψης φερεγγυότητας της Παγκυπριακής Ασφαλιστικής αυξήθηκε το 2020 σε 199% σε σύγκριση με

Δείκτες φερεγγυότητας κυπριακών ασφαλιστικών εταιρειών το 2020

Εταιρεία	Δείκτης	Κεφάλαια*
Hellenic Alico Life	339%	22,691
CNP Cyprialife	323%	149,926
Eurolife	232%	125.292
Ancoria	232%	25,45
Atlantic	234,8%	39,6
CNP Ασφαλιστική	231%	52,575
Υδρα	219,86%	12,092
Εθνική Ασφαλιστική	213%	20,4
Altius	210%	20,048
Παγκυπριακή	199%	23,8
Υδρόγειος	195%	13,8
Εθνική Γενικών Ασφαλειών	191%	12
Γενικές Ασφάλειες	173%	36,2
Universal Life	171,3%	62,1
Trust	164%	34,1
Progressive	153,69%	4,267
Commercial General Insurance	151%	7,728
Royal Crown	144,1%	7,72
Gan Direct	139,81%	8,37
Κεντρική	124%	4,589
Eurosure	117%	4,3
Prime	113%	21,069
Hellas Direct	109,41%	7,785
Κόσμος	108,3%	7,7
Minerva Insur	-	-

*εκατ. ευρώ.



154% το 2019, τα ίδια κεφάλαια από 20,3 εκατ. ευρώ το 2019 σε 23,8 εκατ. ευρώ το 2020, λόγω της κερδοφορίας της και της μείωσης των κεφαλαιακών απαιτήσεων. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 36,3 εκατ. ευρώ και τα κέρδη, μετά από φόρους, σε 4,7 εκατ. ευρώ (2019: 2,8 εκατ. ευρώ). Η αύξηση του κέρδους ακολουθεί την ανάπτυξη των επιχειρήσεων και τη δραστηριότητα μειωμένων απαιτήσεων.

Στην Hellas Direct, το 2020, τα ακαθάριστα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 47%. Η κεφαλαιακή απαίτηση φερεγγυότητας στις 31 Δεκεμβρίου 2020 εκτιμάται σε 7,115 εκατ. ευρώ και καλύπτεται από 7,785 εκατ. ευρώ επιλέξιμων ιδίων κεφαλαίων, με αποτέλεσμα το ποσοστό κάλυψης φερεγγυότητας να διαμορφώνεται σε 109,41%.

Ο δείκτης φερεγγυότητας της Commercial General Insurance διαμορφώθηκε στο 151% και τα ίδια κεφάλαια στα 7,728 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία σημειώνει τη θετική ανάπτυξη στην παραγωγή ασφαλιστρών, στα 12,4 εκατ.

Στις 31/12/2020, τα ίδια κεφάλαια της Gan Direct ανήλθαν σε 8,37 εκατ. ευρώ και ο δείκτης φερεγγυότητας διαμορφώθηκε στο 139,81%. Η παραγωγή μικτών ασφαλιστρών έφτασε τα 12,733 εκατ. ευρώ. Το κέρδος ανήλθε σε 1,4 εκατ. ευρώ έναντι 0,8 εκατ. Η αύξηση στα κέρδη οφείλεται κυρίως στη μείωση των καθαρών απαιτήσεων στον κλάδο των Οχημάτων.

Ο δείκτης φερεγγυότητας της Royal Crown ανήλθε στο 144,1%, με την εταιρεία να πετυχαίνει μεγάλη αύξηση κερδών στα 758.181 ευρώ, παρά την πανδημία του COVID-19. Τα ίδια κεφάλαια ανέρχονται σε 7,72 εκατ. ευρώ.

Η Κεντρική Ασφαλιστική στο τέλος του 2020 είχε επιλέξιμα ίδια κεφάλαια διαθέσιμα για κάλυψη των απαιτήσεων φερεγγυότητας ύψους 4,589 εκατ. ευρώ (2019: 4,459 εκατομμύρια ευρώ) και ο σχετικός δείκτης διαμορφώθηκε σε 124% (2019: 120,5%). Η εταιρεία αναμένεται να διατηρήσει αναλογία κάλυψης φερεγγυότητας άνω του στόχου του 115%. Το 2020 η παραγωγή ασφαλιστρών αυξήθηκε σε 4.722.414 ευρώ (2019: 4.625.223 ευρώ). Το κέρδος για το έτος είναι 144.400 ευρώ.

Η Eurosire, με κεφάλαια 4,303 εκατ. ευρώ, έχει δείκτη φερεγγυότητας 117,33%. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 10,255 εκατ. ευρώ και το καθαρό κέρδος σε 83,868 ευρώ.

Η Κόσμος Ασφαλιστική με ίδια κεφάλαια 7,7 εκατ. ευρώ έχει δείκτη κάλυψης φερεγγυότητας 108,3%. Συνολικά, η παραγωγή ασφαλιστρών σημείωσε μείωση 3% ή 603.000 ευρώ και διαμορφώθηκε σε 19.155.166 ευρώ.

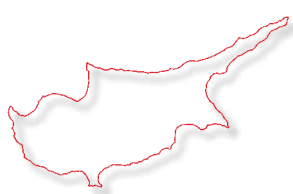
Ο δείκτης κάλυψης της Prime Insurance ανήλθε σε 113%, ουσιαστικά βελτιωμένος από το 94% που αναφέρθηκε στα τέλη του 2019. Τα ίδια κεφάλαια ανέρχονται σε 21,069 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία σχολιάζει ότι προέβη σε ενεργά βήματα για να βελτιώσει την αναλογία κάλυψης μέσω αποσυμφόρησης και διακοπής των ζημιολογών εργασιών. Η εταιρεία στοχεύει να βελτιώσει ακόμη περισσότερο το λόγο κάλυψης αυξάνοντας το μερίδιο αγοράς, αποκαθιστώντας περαιτέρω την παραγωγή και τη συνολική κερδοφορία. Η χρονιά έκλεισε με ζημιές ύψους 4,28 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με κέρδος 1,31 εκατ. ευρώ το 2019. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 47,868 εκατ. ευρώ. **NAI**



The Insurers Company!!!

14, Amfitheas Av. & Agion Anargiron Str.,
P.C.: 175 64, Palaio Faliro | Athens | Greece

TEL: (0030) 210-9764307
e-mail: office@euroins.gr | website: www.euroins.gr



Ισχυρή οικονομική ευρωστία

Καθαρά κέρδη €1,35 δισ. σε επίπεδο διεθνούς ομίλου και €15,4 εκατ. συνολικά σε Κύπρο και Ελλάδα σημείωσε για το 2020 ο γαλλικός πολυεθνικός ασφαλιστικός κολοσσός CNP Assurances, μέτοχος κατά 100% του ασφαλιστικού Ομίλου CNP Cyprus, σύμφωνα με τα ετήσια οικονομικά αποτελέσματα που ανακοίνωσε.

Ειδικότερα, όπως ανακοινώθηκε, ο Κύκλος Εργασιών ανήλθε σε €27 δισ., τα Καθαρά Κέρδη σε €1,35 δισ. και ο δείκτης Κάλυψης Φερεγγυότητας σε 208%.

«Παρά την υγειονομική κρίση του COVID-19, η CNP Assurances προχώρησε το μετασχηματισμό του επιχειρηματικού της χαρτοφυλακίου, ανταποκρινόμενη στο περιβάλλον των αρνητικών επιτοκίων. Τα οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου μας και ο Δείκτης Φερεγγυότητας αντικατοπτρίζουν ισχυρή ευρωστία, παρά τις επιπτώσεις από τη γενικότερη οικονομική επιβράδυνση», τόνισε ο κ. Antoine Lissowski, διευθύνων σύμβουλος της CNP Assurances.

Σε τοπικό επίπεδο, ο Όμιλος CNP Cyprus, με τις εταιρείες του CNP Cyprialife και CNP Ασφαλιστική στην Κύπρο και CNP Ζωής και CNP Ασφαλιστική (Υποκατάστημα) στην Ελ-

λάδα, κατά το έτος 2020 κατέγραψε αύξηση στη συνολική παραγωγή της τάξης του 6%. Τα ετήσια ασφάλιστρα, για το 2020, ανέρχονται στα €182,6 εκατ. σε σύγκριση με €171,5 εκατ. την περασμένη χρονιά. Το επίπεδο κερδοφορίας του ομίλου, παρόλες τις αντιξοότητες, παρέμεινε υψηλό στα €15,4 εκατ.

Σχολιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα, ο διευθύνων σύμβουλος της CNP Cyprus, κ. Τάκης Φειδία, ανέφερε ότι μέσα σε ένα διεθνές περιβάλλον αβεβαιότητας, τα αποτελέσματα της CNP Assurances αποτυπώνουν την αποτελεσματικότητα της επιχειρηματικής της στόχευσης, τη μεγάλη οικονομική ευρωστία και τον υψηλό δείκτη αξιοπιστίας της. «Στην CNP Cyprus, με εφόδιο την εμπιστοσύνη των δεκάδων χιλιάδων ασφαλισμένων μας, υλοποιούμε τη στρατηγική επιλογή του ψηφιακού μας μετασχηματισμού και συνεχίζουμε τη σταθερή αναπτυξιακή μας πορεία. Αποστολή μας είναι να είμαστε κάθε στιγμή, ακόμη και την πιο δύσκολη, στο πλευρό των πελατών μας και να τους προσφέρουμε τη δύναμη και τη σιγουριά που χρειάζονται», υπογράμμισε ο κ. Τάκης Φειδία.



Ασφάλιση οχήματος Toyota Insurance

Την ασφάλιση οχήματος Toyota Insurance με τρία διαφορετικά πακέτα ασφάλισης σε όλους τους κατόχους οχημάτων της ιαπωνικής αυτοκινητοβιομηχανίας στην Κύπρο προσφέρουν οι Γενικές Ασφάλειες Κύπρου, σε συνεργασία με την Toyota Κύπρου.

Τα τρία ασφαλιστικά σχέδια τα οποία προσφέρονται μέσω των Γενικών Ασφαλειών Κύπρου έχουν διαμορφωθεί λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες των πελατών της Toyota και περιλαμβάνουν το Toyota Insurance Third Party Plus Web, Comprehensive Web και Comprehensive Superior Web.



Συγκεκριμένα, τα δύο πρώτα σχέδια περιλαμβάνουν κάλυψη για ευθύνη έναντι τρίτου, οδήγηση πέραν της οδού, οδική βοήθεια/φροντίδα ατυχήματος, έκπτωση αφοσίωσης και κάλυψη ανεμοθώρακα. Το Toyota Insurance Comprehensive Web παρέχει, πρόσθετα, κάλυψη απώλειας ή ζημιάς του οχήματος από φωτιά ή κλοπή και οποιαδήποτε άλλη απώλεια ή ζημιά υποστεί το όχημα.

Παράλληλα, το προνομιακό σχέδιο Toyota Insurance Comprehensive Superior Web περιλαμβάνει, πέραν των όσων αναφέρονται πιο πάνω, κάλυψη απώλειας χρήσης, φυσικούς κινδύνους, ζημιές από απεργίες και οχλαγωγίες, απώλεια προσωπικών αντικειμένων, προσωπικά ατυχήματα ασφαλισμένου και συζύγου, αντικατάσταση οχήματος με καινούργιο ως επίσης και απαλλοτρίωση αύξησης ασφαλιστρού μετά από απαίτηση.



Εί **NAI** το περιοδικό του ασφαλιστή

- Εί **NAI**** το περιοδικό των ασφαλιστών και των managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.
- Εί **NAI**** το περιοδικό των γενικών διευθυντών που έχουν managers. Επειδή δεν υπάρχουν γενικοί διευθυντές χωρίς managers.
- Εί **NAI**** το περιοδικό των ασφαλιστικών εταιρειών. Επειδή δεν υπάρχουν ασφαλιστικές εταιρείες χωρίς γενικούς διευθυντές.
- Εί **NAI**** το περιοδικό για όλους εμάς στην Ελλάδα και την Κύπρο που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον. Γραφτείτε και εσείς συνδρομητές!
- Εί **NAI**** το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν ως ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογένειάς μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, φροντίδας υγείας εντός - εκτός νοσοκομείου, επικοινωνίας, περιβάλλοντος, ζωής.

NAI 30 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΕΣΒΕΥΤΗΣ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

Εί **NAI** καιρός να προβληθείτε τώρα!



Audi Q4 e-tron & Q4 Sportback e-tron Δείχνουν το μέλλον!

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Τα νέα ηλεκτρικά SUV της Audi, πέρα από εντυπωσιακές κατασκευές, είναι και δύο μοντέλα τα οποία δείχνουν το μέλλον της αυτοκίνησης, μιας και ενσωματώνουν πλήθος τεχνολογίας, άνεσης και ασφάλειας που θα λατρεύει ο ασφαλιστικός κλάδος. Κι αυτό γιατί από τη μία προάγουν την άνεση κι από την άλλη μειώνουν τα ατυχήματα.

Η Audi αποκάλυψε τα Q4 e-tron και Q4 Sportback e-tron, τα πρώτα της ηλεκτρικά μοντέλα στην compact SUV κατηγορία. Απόλυτα χρηστικά, εξοπλισμένα με τις πλέον προηγμένες τεχνολογίες, μεταφέρουν το προχωρημένο design των πρωτότυπων που παρουσίασε η μάρκα το 2019 στην παραγωγή και προσφέρουν συναρπαστική οδήγηση χωρίς εκπομπές ρύπων.

Οι πωλήσεις του μοντέλου στην Ευρώπη ξεκινούν το καλοκαίρι.

ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΣΕ ΚΑΘΕ ΑΚΜΗ!

Άκρως εντυπωσιακά, με τα Q4 e-tron και Q4 Sportback e-tron η Audi κάνει το επόμενο βήμα στη σχεδιαστική γλώσσα των ηλεκτρικών της μοντέλων. Εντυπωσιακές αναλογίες με κοντούς μπροστινούς πρόβολους, μεγάλους τροχούς και δυναμικά τονισμένες, καθαρές γραμμές. Στο Audi Q4

Sportback e-tron, η ιδιαίτερα χαμηλή γραμμή οροφής με κουπέ σχήμα καταλήγει σε ένα σπορ πίσω μέρος, με την αεροτομή εδρασμένη βαθιά στο παράθυρο δύο τμημάτων. Ο προσδευτικός και σύγχρονος σχεδιασμός είναι τυπικός Audi, τόσο λειτουργικός όσο και αεροδυναμικός: το Q4 e-tron επιτυγχάνει συντελεστή οπισθέλκουσας Cd 0,28, ενώ το Sportback φτάνει σε ακόμη χαμηλότερη τιμή, με συντελεστή οπισθέλκουσας 0,26.

Προαιρετικά διαθέσιμοι προβολείς LED Matrix, φωτίζουν πάντα το δρόμο όσο πιο φωτεινά γίνεται, χωρίς να ενοχλούν άλλους χρήστες του δρόμου. Σε παγκόσμια πρώτη, ο οδηγός μπορεί να επιλέγει μεταξύ τεσσάρων φωτιστικών υπογραφών για το αυτοκίνητο από το σύστημα αφής MMI. Στο πίσω μέρος, μια θωρίδα φωτός συνδέει τα φωτιστικά σώματα μεταξύ τους. Τα μοντέλα προσφέρονται σε οκτώ διαφορετικά χρώματα, συμπεριλαμβανομένης της νέας μεταλλικής απόχρωσης aurora.

Η ΕΠΙΤΟΜΗ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ!

Με μήκος 4,59 μέτρα, οι εσωτερικοί χώροι –με την απουσία κεντρικής στήραγας – ξεπερνούν τα όρια της κατηγορίας και συγκρίνονται με την κατηγορία των SUV μεγάλου μεγέθους. Όλοι οι επιβάτες επωφελούνται από το ηλεκτρονικό

της MEB, της αρθρωτής πλατφόρμας του Volkswagen Group ειδικά για την ηλεκτροκίνηση.

Το εσωτερικό του Audi Q4 e-tron και του Q4 Sportback e-tron είναι ιδιαίτερα ευρύχωρο, με τον πίνακα οργάνων να είναι στραμμένος προς τον οδηγό, ενσωματώνοντας δύο οθόνες, οι οποίες είναι ταυτόχρονα ιδιαίτερα σχεδιαστικά στοιχεία.

Εντελώς καινούργιο είναι το πολυλειτουργικό τιμόνι με τις απρόσκοπτες επιφάνειες αφής, που χρησιμοποιεί ο οδηγός για τον έλεγχο του ψηφιακού πίνακα οργάνων. Το Infotainment και η πλοήγηση λειτουργούν κυρίως χρησιμοποιώντας την κεντρική οθόνη αφής MMI, η οποία θα είναι επίσης διαθέσιμη σε μέγεθος 11,6 ιντσών προς το τέλος του έτους. Ο φυσικός έλεγχος φωνής παρέχει την τρίτη λειτουργική διεπαφή.

Προαιρετικά, τα Audi Q4 e-tron και Q4 Sportback e-tron μπορούν να εξοπλιστούν με μια άλλη σημαντική καινοτομία – την οθόνη head-up επανειλημμένης πραγματικότητας. Προβάλλει τις πληροφορίες που παρέχονται από ορισμένα από τα συστήματα υποβοήθησης οδηγού και τα σύμβολα πλοήγησης στον πραγματικό εξωτερικό κόσμο, στο οπτικό πεδίο του οδηγού. Αυτές οι πληροφορίες προβάλλονται δυναμικά σε έναν ευρύ χώρο, όπου εμφανίζονται ως μια αιωρούμενη εικόνα σε απόσταση περίπου δέκα μέτρων ή περισσότερο από τον οδηγό – δημιουργώντας ένα συναρπαστικό αποτέλεσμα.

ΙΣΧΥΡΟΙ ΗΛΕΚΤΡΟΚΙΝΗΤΗΡΕΣ

Τα Audi Q4 e-tron και Q4 Sportback e-tron ανταποκρίνονται και καλύπτουν προσδοκίες πολύ διαφορετικών ομάδων πελατών – από τους αστικά κυρίως κινούμενους έως τους πολυταξιδευτές. Διαθέσιμες δύο εκδόσεις μπαταρίας και τρεις εκδόσεις ισχύος. Η συμπαγής μπαταρία για το Q4 35 e-tron έχει καθαρή ενεργειακή χωρητικότητα 52 kWh, ενώ οι τιμές για τη μεγάλη μπαταρία στο Q4 40 e-tron και Q4 50 e-tron quattro είναι 77 kWh.

Το Q4 35 e-tron και το Q4 40 e-tron έχουν έναν ηλεκτροκινητήρα που κινεί τους πίσω τροχούς, με ισχύ 170 και 204 ίππων αντίστοιχα. Η κορυφαία έκδοση Q4 50 e-tron quattro έχει δύο ηλεκτροκινητήρες για την ηλεκτρική τετρακίνηση quattro. Προσφέρουν μέγιστη ισχύ 299 ίππων, η οποία εξασφαλίζει επιτάχυνση 0-100 χλμ./ώρα σε μόλις 6,2 δευτερόλεπτα και ηλεκτρονικά περιορισμένη τελική ταχύτητα 180 χλμ./ώρα. Για μεγαλύτερο βαθμό ενεργειακής απόδοσης, ο κινητήρας στον μπροστινό άξονα ενεργοποιείται μόνο όταν απαιτείται υψηλή ισχύς ή ισχυρή πρόσφυση. Ένας άλλος σημαντικός παράγοντας στην εξοικονόμηση ενέργειας κατά την οδήγηση είναι η έξυπνη ανάκτηση, η οποία ενσωματώνει επίσης στοιχεία πλοήγησης και τοπογραφικά δεδομένα. Η προαιρετική αντλία θερμότητας χρησιμοποιεί την απορριπτόμενη θερμότητα από τις μονάδες υψηλής τάσης και τον αέρα

περιβάλλοντος για τον έλεγχο του κλίματος στο εσωτερικό. Αυτό συμβάλλει στην αύξηση του βαθμού ενεργειακής απόδοσης, ειδικά σε μεγαλύτερες διαδρομές.

Τα δύο νέα ηλεκτρικά SUV της Audi μπορούν να φορτιστούν με διάφορα επίπεδα ισχύος χρησιμοποιώντας εναλλασσόμενο ρεύμα (AC) ή συνεχές ρεύμα (DC) ανάλογα με την μπαταρία. Η συμπαγής μπαταρία μπορεί να δεχθεί έως και 7,4 kW φόρτιση AC και έως 100 kW όταν χρησιμοποιείται φόρτιση HPC (φόρτιση υψηλής ισχύος) με συνεχές ρεύμα. Ως στάνταρ, η μεγαλύτερη μπαταρία επιτρέπει έως και 11 kW με AC και έως και 125 kW με HPC.

ΤΑ ΠΑΝΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΟΔΗΓΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΒΑΤΩΝ

Τα compact ηλεκτρικά SUV διαθέτουν πολλά συστήματα υποβοήθησης οδηγού ως στάνταρ. Σε αυτά περιλαμβάνεται το predictive efficiency assist (προγνωστική υποβοήθηση ενεργειακής απόδοσης), που υποστηρίζει ένα στιλ οδήγησης που βελτιστοποιεί την κατανάλωση ενέργειας. Τα προαιρετικά συστήματα –όπως πολλά άλλα χαρακτηριστικά εξοπλισμού– χωρίζονται σε πακέτα. Το αποκορύφωμα αυτών είναι το adaptive cruise assist, το οποίο βοηθά τον οδηγό με διαμήκη και πλευρική καθοδήγηση σε ολόκληρο το εύρος ταχύτητας, προσδίδοντας στοιχεία αυτόνομης οδήγησης. Οι κάμερες surround view είναι μια εξαιρετικά μεγάλη βοήθεια κατά την οδήγηση στην πόλη και κατά τη στάθμευση. **ΝΑΙ**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ



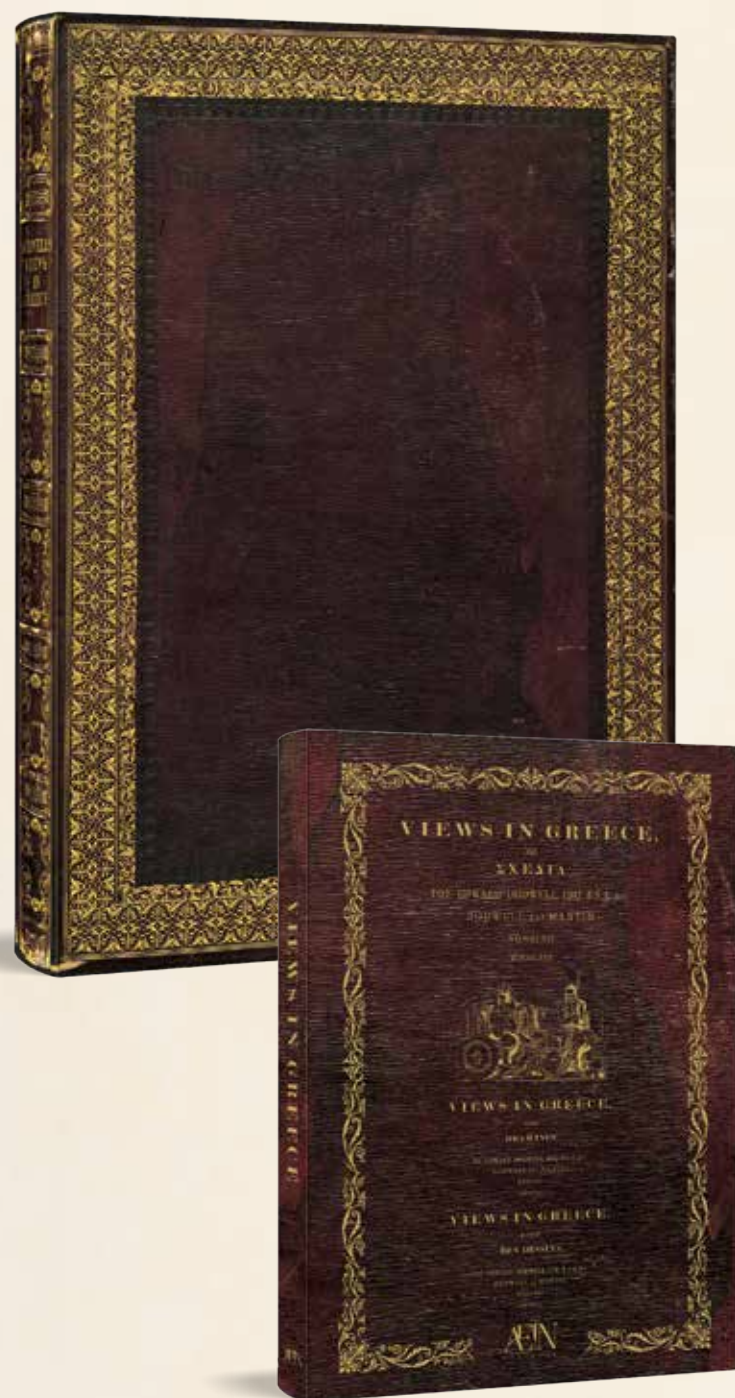
Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής και έκτοτε συνέχισε την καριέρα του

σε μεγάλα περιοδικά του χώρου. Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.

Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr. Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!

VIEWS IN GREECE



Θα κυκλοφορήσει σε

1.000

ΑΡΙΘΜΗΜΕΝΑ ΑΝΤΙΤΥΠΑ

με προεγγραφές

λόγω της συλλεκτικότητάς του

ΑΕΙΝ
Ε Κ Δ Ο Σ Ε Ι Σ

Ο νεοϊδρυθείς εκδοτικός οίκος με την επωνυμία ΑΕΙΝ εντάσσει στις δραστηριότητές του ως πρώτο έργο την εμβληματική έκδοση «VIEWS IN GREECE» του Edward Dodwell (1821).

Οι εκδόσεις ΑΕΙΝ θα δραστηριοποιηθούν στον Όμιλο ΣΜΥΡΝΙΩΤΑΚΗ, με κύριο στόχο τους την ειδίκευση στην έκδοση Χειρογράφων ή Κωδίκων, που αντιστάθηκαν, με επιτυχία, στη μάχη με τον χρόνο και τη λήθη και βγήκαν νικητές.

Άλλωστε, από το 1204 και κυρίως από το 1453 εκατοντάδες ελληνικά Χειρόγραφα κατέληξαν στις βιβλιοθήκες της Δύσης και αποτέλεσαν τη βάση για την καλύτερη μελέτη και γνωριμία της Ευρώπης με το αρχαιοελληνικό πνεύμα.

Το περιεχόμενό τους μπορεί σήμερα να γίνει κτήμα όλων διαμέσου της υψηλής τεχνολογίας και της τεχνογνωσίας που διαθέτει η νέα εταιρεία σε συλλεκτικές, προσιτές για το ευρύ κοινό, εκδόσεις. Η νέα εταιρεία μελετά, εντοπίζει και στοχεύει σε άγνωστα κειμήλια, που βρίσκονται κλεισμένα στα ερμάρια των μεγαλύτερων βιβλιοθηκών στον Κόσμο, έτσι ώστε να τα καταστήσει με την έκδοσή τους προστά στο ευρύτερο κοινό.

Μια συλλεκτική Facsimile έκδοση (Ομοιογραφική)
με παγκόσμια ακτινοβολία!

FROM DRAWINGS BY EDWARD DODWELL MDCCCXXI (1821)

Η συλλεκτική έκδοση «VIEWS IN GREECE» του Edward Dodwell (1821) αποτελεί μια καινοφανή εκδοτική πρωτοβουλία, για τα ελληνικά δεδομένα, καθώς καταγράφει με πληρότητα τον Ελλαδικό χώρο κατά τους χρόνους της Παλιγγενεσίας.

Πιο συγκεκριμένα, ο αρχαιολόγος και ζωγράφος Edward Dodwell (1767-1832), γόνος παλιάς και πλούσιας ιρλανδικής οικογένειας, γεννήθηκε στο Δουβλίνο και σπούδασε φιλολογία και αρχαιολογία στο Trinity College του Cambridge. Ευνοημένος οικονομικά με μεγάλη περιουσία και χωρίς επαγγελματικές υποχρεώσεις, αφοσιώθηκε στη μελέτη των πολιτισμών της Μεσογείου.

Το Έργο του «Views in Greece» αποτελεί μία από τις πολύτιμες καταγραφές της προεπαναστατικής Ελλάδας και αναδεικνύει τη συστηματική καταγραφή και ερμηνεία του ελλαδικού χώρου από τον συγγραφέα.

Στο περιηγητικό αυτό Έργο, με κείμενα της εποχής, στην αγγλική και τη γαλλική γλώσσα, τα οποία περιγράφουν γλαφυρά τις 30 απόψεις της Ελλάδας, παρουσιάζεται ολοζώντανα η ιδεολογική και πνευματική προετοιμασία του Ελληνικού Έθνους, έτσι ώστε να διεκδικήσει την Ελευθερία του, καλύπτοντας την προεπαναστατική περίοδο από το 1800 έως το 1821, με ρεαλιστικότητα και υψηλή Τέχνη. Ο ίδιος ο Dodwell σχεδίασε στο Έργο 30 απόψεις της Ελλάδας, χρησιμοποιώντας την camera obscura, η οποία αποτέλεσε το «προοίμιο» της φωτογραφικής μηχανής. Με τον τρόπο αυτό, οι αποδιδόμενες 30 απόψεις του τότε Ελλαδικού χώρου παρουσιάζονται με απόλυτο ρεαλισμό, καθιστώντας έτσι το Έργο μοναδικό στον Κόσμο.

Ακόμα, ο Edward Dodwell επεδίωξε να συνδυάσει τα τεκμηριωμένα, για την εποχή, αρχαιολογικά κατάλοιπα, τα οποία απέδωσε με τον χρωστήρα του, δημιουργώντας έτσι τις μοναδικές χρωμολιθογραφίες, που παρουσιάζονται στην Έκδοση αποδομένες στο 100% του πρωτοτύπου.

Το Έργο είναι μεγάλων διαστάσεων, 35 εκατ. πλάτος x 52 εκατ. ύψος, και θα προσφέρεται σε χειροποίητη κασετίνα υψηλής αισθητικής, συνοδευόμενο με τόμο ιδιαίτερα καλαίσθητο, στον οποίο γίνεται και η ιστορική τεκμηρίωση του Έργου.

Ο συνοδευτικός τόμος εμπεριέχει τα κείμενα σε 3 γλώσσες (ελληνικά, αγγλικά, γαλλικά), έτσι ώστε το Έργο να διακινηθεί στην Ευρώπη ως βασική μαρτυρία για την κατάσταση του Ελλαδικού χώρου την περίοδο της Επανάστασης του 1821 μετά τη ζοφερότητα 400 χρόνων υποδούλωσης.

Το πρωτότυπο
φυλάσσεται στο
Μουσείον
της Πόλεως Αθηνών
Ίδρυμα
Βούρου-Ευταξία.



ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ

ΣΜΥΡΝΙΩΤΑΚΗΣ

Ιπποκράτους 16, 106 80 Αθήνα

© 2160017108

e-mail: info@aein.gr

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Πώς είναι η εικόνα
του **ασφαλιστή** που
χρειάζεται σήμερα η ελληνική
Ασφαλιστική Αγορά;



- Τι ρόλο παίζουν η μόρφωση, η υγεία, η προϋπηρεσία αλλού, η οικογένεια, η φιλοσοφία του για τη ζωή;
- Η ΔΕΙΑ σας δεσμεύει ή όχι;
- Τι μεθόδους έχετε;
- Ποιοι παράγοντες παίζουν ρόλο;
- Άνδρες ή γυναίκες είναι οι καλύτεροι;

Φτιάξτε έναν **οδηγό**
με την επιθυμητή εικόνα
που να ταιριάζει και με αυτήν
των **Εποπτικών Αρχών**



ο Manager
των Managers!

Life On

Το νέο Ασφαλιστικό Οικοσύστημα Υγείας



My GENERALI

Η ψηφιακή πλατφόρμα
εξυπηρέτησής σας

My Health IQ

Ο ψηφιακός σας
σύμβουλος υγείας

My e-Doctor

Ο γιατρός
στο κινητό σας

My e-Gym

Ο γυμναστής
στο σπίτι σας

affidea

Ψυχολογική
Υποστήριξη

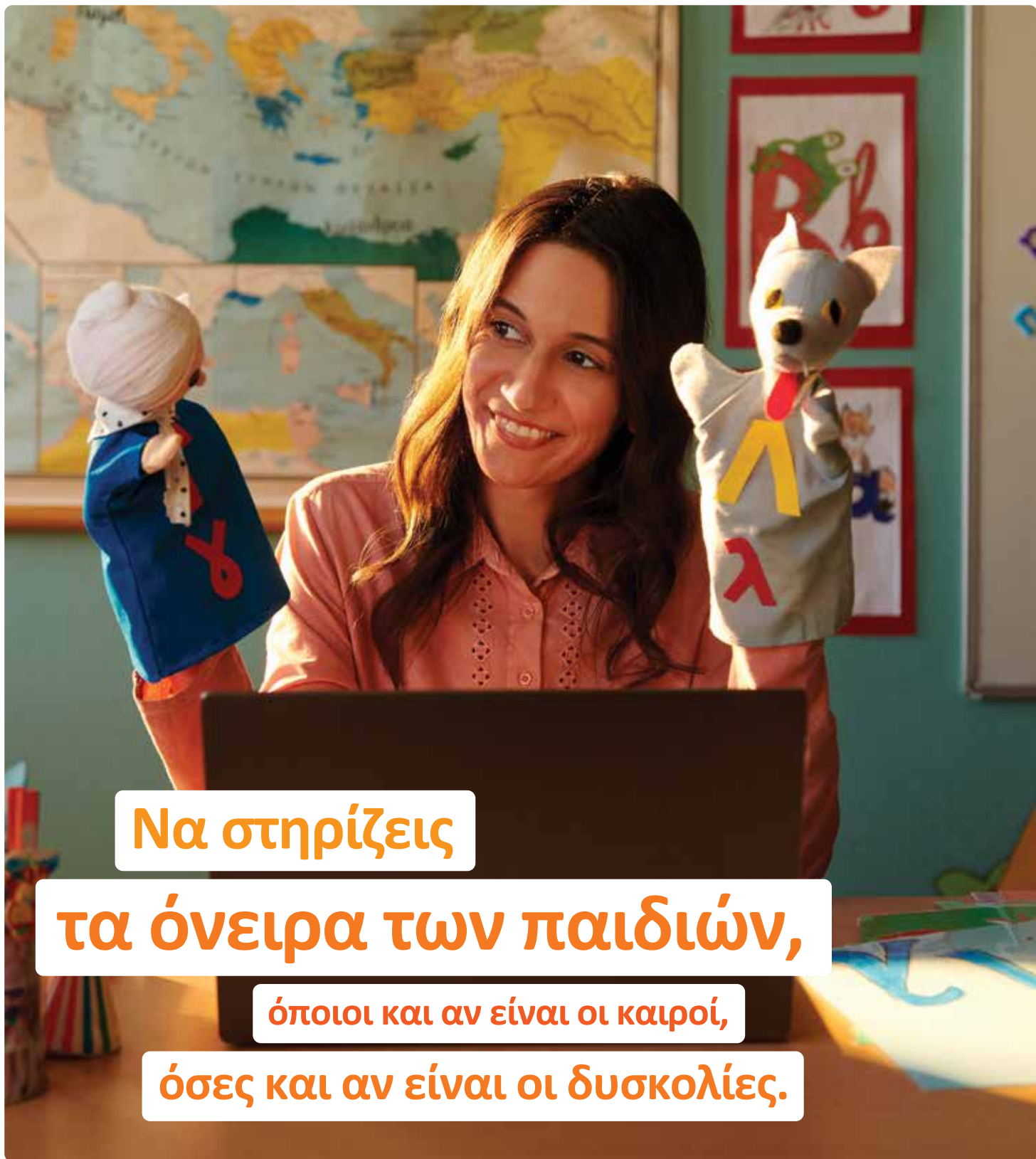
melapus

Διατροφολογική
Συμβουλευτική

Με βασικούς άξονες την πρόληψη, την εξωνοσοκομειακή κάλυψη, τη νοσοκομειακή περίθαλψη και την αποκατάσταση, το **Life On** δίνει περισσότερα από μία ασφάλιση, αναγνωρίζοντας τη μοναδικότητα του κάθε ανθρώπου!

Το νέο **Life On** της Generali εξατομικεύει τις υπηρεσίες και παροχές της ασφάλισης, δίνοντας στον καθένα τη δυνατότητα να διαμορφώσει αποκλειστικά το δικό του Πρόγραμμα Υγείας βάσει των αναγκών και του προϋπολογισμού του.

Παράλληλα, οι επιλογές αυτές, πλαισιώνονται με έξυπνες εφαρμογές που παρέχουν προσωποποιημένες συμβουλές και υπηρεσίες σε πραγματικό χρόνο, δημιουργώντας μία ασπίδα ασφάλειας και φροντίδας για κάθε στιγμή!



Να στηρίζεις

τα όνειρα των παιδιών,

όποιοι και αν είναι οι καιροί,

όσες και αν είναι οι δυσκολίες.

Η Αφροδίτη δε σταμάτησε λεπτό να είναι δίπλα στους μαθητές της και να στηρίζει τα όνειρά τους, ακόμα και από απόσταση.

Γιατί ήξερε πως όταν έχεις κάποιον να σε στηρίζει,
η ζωή είναι πάντα μπροστά.



#zoimprosta

You matter